

Les exportations françaises et l'isolement progressif du franc pendant la crise

THÈSE POUR LE DOCTORAT EN DROIT

Présentée et soutenue le 17 Décembre 1937 à 14 heures

PAR

LUC BOURCIER de CARBON de PRÉVINQUIÈRES

JURY DE LA THÈSE

Président : M. NOGARO, professeur

Suffragants { MM. LESCURE, professeur
AFTALION, professeur

PARIS

LIBRAIRIE GÉNÉRALE DE DROIT & DE JURISPRUDENCE

Ancienne Librairie Chevalier-Marescq et C^e et Ancienne Librairie F. Pichon réunies

R. PICHON ET R. DURAND-AUZIAS, ADMINISTRATEURS

Librairie du Conseil d'Etat et de la Société de Législation comparée

20, RUE SOUFFLOT (5^e ARR^t)

1937

Tous droits réservés

THÈSE POUR LE DOCTORAT

*La Faculté n'entend donner aucune approbation
ni improbation aux opinions émises dans les thèses ;
ces opinions doivent être considérées comme propres
à leurs auteurs.*

Les exportations françaises et l'isolement progressif du franc pendant la crise

THÈSE POUR LE DOCTORAT EN DROIT

Présentée et soutenue le 17 Décembre 1937 à 14 heures

PAR

LUC BOURCIER de CARBON de PRÉVINQUIÈRES

JURY DE LA THÈSE

Président : M. NOGARO, professeur

Suffragants { MM. LESCURE, professeur
AFTALION, professeur

PARIS

LIBRAIRIE GÉNÉRALE DE DROIT & DE JURISPRUDENCE

Ancienne Librairie Chevalier-Marescq et C^{ie} et Ancienne Librairie F. Pichon réunies

R. PICHON ET R. DURAND-AUZIAS, ADMINISTRATEURS

Librairie du Conseil d'Etat et de la Société de Législation comparée

20, RUE SOUFFLOT (5^e ARR^t)

1937

Tous droits réservés



INTRODUCTION

Commerce extérieur et conjoncture La crise des exportations et ses causes

I. — COMMERCE EXTÉRIEUR ET CONJONCTURE

Les quatre catégories d'indices simples : commerce extérieur, prix de gros, production industrielle, chômage, dont on se sert principalement pour caractériser le phénomène composite de la conjoncture, présentent, dans l'étude de la profonde dépression économique dont nous souffrons depuis 1929, une très grande concordance. Sans doute n'est-ce là qu'un effet de la dépendance mutuelle de ces indices ; le commerce extérieur, seul facteur proprement international de la conjoncture, semble dominer les autres éléments de la crise mondiale par un certain lien de causalité ; la contraction anormale du commerce extérieur a entraîné, comme première réaction, la chute des prix, puis la diminution de la production industrielle, provoquant le chômage. La vie économique d'un pays est liée à celle du reste du monde, et la prospérité des peuples a pour principe la division du travail judicieusement comprise et suffisamment développée.

A l'heure où la politique d'autarcie se généralise, et où pour des considérations individuelles, certaines nations tendent à l'isolement absolu, il faut répéter

avec force cette vérité première : le rôle du commerce extérieur est plus ou moins grand, suivant les pays, mais il est toujours essentiel, qu'il absorbe la majeure partie de l'activité nationale, comme en Grande Bretagne, au Japon, au Canada, en Belgique, ou qu'il s'agisse simplement d'activités complémentaires, comme en France, en Allemagne, aux Etats-Unis (1). Aussi l'évolution du commerce mondial pendant la crise a mérité particulièrement l'attention des économistes ; ils ont observé soigneusement ses statistiques, pour découvrir les premiers signes du redressement général ; ils ont ainsi noté le paroxysme de la crise en 1932, une lente reprise en 1933-1934, franchement accélérée depuis 1935.

La France, seule parmi les grands pays, n'a ni accompagné, ni suivi le mouvement de reprise ; du moins ses exportations ont continué à décroître en volume et en valeur d'un mouvement presque continu, et elles ont atteint un minimum difficilement compressible. Le danger est devenu angoissant pour nos industries exportatrices indispensables au pays.

(1) « Les premières victimes des obstacles opposés aux échanges internationaux sont les producteurs industriels ou agricoles qui travaillent pour l'exportation. Leur nombre et les intérêts qu'ils représentent sont toujours considérables dans les Etats modernes. Or il suffit que le marasme s'installe dans un secteur pour que tout l'organisme national s'en ressente. En effet, à mesure qu'ils perdent leur clientèle étrangère, les exportateurs restreignent leurs achats ; le tissage achète moins à la filature, l'industrie métallique moins à la métallurgie, l'agriculteur moins d'engrais et moins d'articles industriels. La vague de dépression partie de la frontière se répand lentement à l'intérieur. On commence par arrêter un certain nombre de machines ; on ferme quelques fabriques ; le chômage s'établit à demeure ; les bénéfices diminuent... disparaissent... les réserves fondent... les faillites sont plus fréquentes... »

Comité économique de la S. D. N. 1935 :

« Remarques sur l'état actuel des relations économiques internationales. »

II. — CAUSES DE LA CRISE DES EXPORTATIONS DANS LE MONDE ET EN FRANCE

De 51 milliards de francs en 1928, nos exportations sont tombées à 15 milliards en 1936 ; tandis que la valeur des exportations mondiales a proportionnellement moins déchu. C'est qu'en plus des causes mondiales qui ont provoqué le déclin du commerce extérieur, d'autres causes ont joué contre nos exportations, des causes européennes, et aussi des causes spécialement françaises.

Causes mondiales.

Le déclin brutal du commerce mondial a des causes latentes dans la guerre, dans le progrès technique et dans la dépression cyclique.

1° En rompant l'équilibre économique international « fondé sur la diversité de structure des différents pays et sur le jeu des échanges complémentaires » (2), la guerre a détruit à tout jamais l'ordre ancien ; les pays neufs exportaient des matières premières et des produits alimentaires ; ils importaient des produits manufacturés ; et pour combler la balance les pays évolués investissaient leurs capitaux dans l'équipement des pays neufs. Depuis que les nations belligérantes, par suite d'une capacité de production amoindrie et insuffisante leur ont fait défaut, les pays neufs ont appris à subvenir à leurs propres besoins.

2° Dans l'après-guerre, période de rééquipement général, les progrès de la technique, la standardisation de l'outillage, ont permis en quelques années d'industrialiser les pays neufs ; ceux-ci ont changé de

(2) Conseil Nat. Econ. 5 juillet 1935. Rapport de M. PHILIPPI, inspecteur des finances : « *La crise des exportations françaises* ».

structure et ont pu, comme le Japon et certains Dominions, concurrencer les nations anciennes sur les marchés internationaux. Une technique perfectionnée d'intégration verticale des entreprises a créé une grande et dangereuse solidarité des divers éléments de la production, en sorte que la paralysie d'un seul facteur devait se répercuter sur toute la machine économique.

3° La secousse cyclique violente et prolongée de 1929 est venue abolir la liberté des échanges. Un état de surproduction a développé les politiques protectionnistes. Des activités nationales nouvelles ont pu naître à l'abri des barrières douanières, limitant la nécessité des échanges ; tandis que la chute des exportations faisait apparaître le développement excessif de certaines entreprises à charges fixes considérables, devenues pareilles à des cancers dans l'activité nationale (3). Chaque pays réservait à ses nationaux son marché intérieur ; la clause de la nation la plus favorisée était généralement dénoncée, et les accords commerciaux conclus à la place, d'une portée tout à fait réduite, en fonction d'avantages réciproques parcimonieusement concédés. Des manipulations monétaires, faites pour des causes diverses, se multiplièrent, créant une grande insécurité dans les relations commerciales entre pays et limitant encore les marchés passés par les exportateurs, que les difficultés des paiements portaient déjà à la prudence.

Causes européennes.

1° L'Europe, « partie précieuse de la terre » (4),

(3) Le marasme du commerce extérieur a rendu la crise économique plus aiguë, mais celle-ci, à son tour, a accentué la chute des exportations ; les phénomènes économiques réagissent ainsi souvent les uns sur les autres en renversant les causes et les effets.

(4) P. VALÉRY.

fut plus durement touchée par la crise ; composée de nations très évoluées, douée d'une vie économique plus perfectionnée et d'un standard de vie plus élevé, elle devait souffrir davantage de la contraction des échanges grippant les rouages de son activité. Les pays européens cherchèrent des solutions égoïstes. Ce fut, d'une part, le développement continu du bilatéralisme ; en même temps que les échanges triangulaires et pluri-angulaires s'amenuisaient, la politique du « do ut des » — donnant donnant — devint la règle en Europe, et gêna ses échanges commerciaux ⁽⁵⁾. Ce fut d'autre part la politique commerciale impérialiste adoptée par les nations qui possédaient des colonies et qui se réservèrent leurs marchés : Belgique, Pays-Bas, France, Angleterre, avec les accords d'Ottawa (1932) ⁽⁶⁾.

2° L'Europe fut atteinte par la guerre d'une façon plus directe et plus durable. De graves difficultés monétaires et politiques, héritage de la guerre, aggravèrent encore l'état des relations commerciales. Il y eut d'abord des difficultés provenant des dépréciations monétaires ; puis, après une trop courte période de retour à des changes stables, la plupart des pays de l'Europe centrale et orientale durent, pour parer à de nouvelles dépréciations ou tout au moins

(5) Chiffres de *l'aperçu du commerce mondial* (S. D. N. 1936) concernant 22 pays dont 16 en Europe :

Pourcentage par rapport au commerce total de marchandises		1931	1935
1° Commerce bilatéral de marchandises.....		68,1	74,2
2° Commerce triangulaire de marchandises....		15,5	13,8

(6) Part des territoires français d'outre-mer dans le commerce de la France (*aperçu du commerce mondial*, S. D. N. 1936) :

	1929	1935
Exportations	18,8 %	31,6 %
Importations.....	12 %	25,7 %

Part des pays de l'Empire britannique dans le commerce du Royaume-Uni :

Exportations	41,4 %	44,7 %
Importations.....	29,4 %	37,6 %

pour les limiter, établir le contrôle des changes, lequel amena vite le contrôle des échanges. Pour surveiller les exportations de devises, des offices de compensation furent créés ; pour assurer le bon fonctionnement de ce système, des accords de clearing furent institués ; la nouvelle bureaucratie chargée de s'en occuper, les difficultés administratives, les retards, les charges financières, les frais, les incertitudes qu'elle engendra, firent le plus grand tort aux échanges européens. On revenait entre nations au système du troc.

3° Ces mesures n'étaient qu'une des conséquences du principe d'autarcie, présenté comme une nécessité. L'appréhension de l'avenir, conséquence du souvenir affreux de la guerre, conduisait de grands peuples à revendiquer « le premier et le plus vital des « droits de chaque nation... de faire de son économie « une forteresse la protégeant de la faim et de la soif, « en cas de troubles commerciaux, monétaires ou militaires » ⁽⁷⁾. Les pays agricoles de l'Europe centrale et orientale, l'U. R. S. S., s'industrialisaient ; les pays industriels cherchaient à se suffire et « s'agricolisaient » ⁽⁸⁾ ; tout cela à grands frais et à l'abri de barrières douanières élevées ; on n'hésitait pas à établir même des licences, des contingentement lorsque les droits de douanes et la sévérité des exigences sur la qualité ou l'état des produits ne suffisaient pas ; c'était en Europe la « politique du cadenas » généralisée, la recherche et l'exploitation ingénieuse de

(7) *Revue de la sit. écon. mondiale* 1935-36, cité de W. Daitz, sous-directeur et chef du département du commerce extérieur et de la marine marchande en Allemagne (doc. S. D. N. page 220).

(8) Importations de blé : (en milliers de tonnes)

	1930	1932	1935
en Italie :	1935	1050	550
en Allemagne :	1197	1020	159

Citation du service des Etudes Economiques de la S. D. N.

succédanés, et sur les marchés encore ouverts, une concurrence farouche usant de moyens déprimant comme le dumping, dans une sorte de lutte pour la vie. C'est pourquoi les exportations européennes souffrirent davantage que celles du monde ; le commerce extérieur « se déplaçait de l'Atlantique vers le Pacifique » (9).

Causes françaises.

En France, notre commerce d'exportation décline chaque année, pendant que le commerce mondial se relève (10). A tous les obstacles qui précèdent, s'ajoutent pour nous des causes particulières de déclin : notre politique commerciale et celle des Etats étrangers envers nous, la nature de nos exportations et nos prix.

1° « Le lien qui existe entre la régression de nos « exportations et notre politique commerciale est sou- « vent fort étroit » (11). Notre attitude protectionniste, spécialement en ce qui concerne les produits agricoles dont l'effondrement des cours mondiaux a nécessité la protection par de hautes barrières doua-

(9) La part de l'Europe dans le commerce mondial décroît depuis 1932. En valeur de 1934 à 1935, ses échanges reculent de 1 % ; ceux des autres continents croissent de 6 %.

(S. D. N. : *Statistique du Commerce mondial*).

(10) Valeur des exportations en millions d'anciens dollars-or des Etats-Unis :

	1929	1932
Monde	33.027	12.888
Europe	16.127	6.585
France	1.965	774
<i>Pourcentage par rapport à 1929</i>		
	1934	1935
	1936 (3 mois)	
33,3 %	34,6 %	38,6 %
35 %	35 %	
36,1 %	31,4 %	30,0 %

(S. D. N. : *Aperçu du commerce mondial 1935*).

(11) PHILIPPI, *opusc. cit.*

nières et des contingentements, a déclenché en maints pays des représailles et des mesures de rétorsion atteignant nos produits ⁽¹²⁾. La nécessité de réduire des arriérés de clearing importants, nous oblige à diminuer nos ventes à de nombreux pays et surtout à l'Allemagne ⁽¹³⁾. Les accords commerciaux passés entre la France et d'autres pays, sont la plupart du temps précaires, d'une durée et d'une portée très limitées. Le réarmement massif de l'Allemagne a provoqué ces dernières années en France des mouvements d'opinion ayant abouti à interdire les exportations de certaines matières premières françaises servant à des fabrications de guerre ⁽¹⁴⁾. La Sarre ayant choisi par référendum en 1935 de redevenir allemande, notre exportation vers l'Allemagne, compte tenu de diverses causes de variation, a subi de ce fait une perte annuelle évaluée par la Commission permanente des valeurs en douane à 650 millions de francs Poincaré. L'instabilité intérieure de l'Espagne dans ces dernières années et des difficultés douanières qui en sont résultées nous ont également nui. Lors du conflit italo-abyssin la rigueur avec laquelle

(12) Julien DURAND, *Rapport pour 1936 du budget du commerce et de l'industrie* : « Cette politique de protectionnisme agricole a contribué à restreindre nos débouchés dans certains pays qui proportionnent les exportations françaises à leurs importations en France. »

(13) Pourcentage des exportations de France avec les pays de clearing par rapport au total des exportations françaises (sans les colonies) :

1935 : Allemagne, Bulgarie, Esthonie, Lettonie, Roumanie, Chili, Colombie	12,89 %
1936 : (trois premiers mois) mêmes pays, moins Chili et Colombie	7,60 %

(14) Par exemple : Coton, déchets de coton, de fils de cotons écrus blanchis ou teints (inutilisables comme fils) : Décret du 27 mars 1935 ; déchets et débris de cuivre, pur ou allié, tels que rognures, mitrailles, tournures et autres : D. du 18 août 1935 ; bois de noyer équarris ou sciés d'une épaisseur supérieure à 35 mm. (pouvant servir à faire des crosses de fusils) : Décret du 27 mars 1935.

la France appliqua les sanctions économiques nous coûta une perte d'exportation de 459 millions. Peut-être aussi n'a-t-on pas eu tout à fait tort de parler de la mauvaise politique individuelle de certains de nos exportateurs, de leur insuffisante préparation, de leur incurie, de leur ignorance des marchés étrangers et des moyens à employer pour conquérir des clients dont l'éducation, les goûts, les préférences, sont bien différents des nôtres.

2° Exportant surtout des produits de qualité, de luxe, s'adressant principalement à une clientèle aisée, voire riche, la France a souffert de la crise à cause des restrictions des particuliers, qui supprimaient les dépenses moins nécessaires à mesure que leurs revenus diminuaient. Nos produits chers, articles de Paris, ouvrages de mode, objets de grand luxe, à cause de leur nature, sont devenus quasi-invendables.

3° D'ailleurs nos prix, à qualité égale, étaient sensiblement plus élevés que ceux de nos principaux concurrents. En vertu de la loi de l'offre et de la demande et des principes de la concurrence, nous avons été plus atteints qu'eux. L'évolution relative des prix or mondiaux, européens et français, des produits exportés, est inverse de l'évolution relative des quantum des exportations mondiales, européennes et françaises ⁽¹⁵⁾. Les prix de l'Europe ont

(15)

	1929	1931	1932	1933	1934	1935
	Prix or à l'exportation					
Monde	100	67,5	52,5	46,5	43	42
Europe	100	76	60	54	50,5	48,5
France	100	80,4	67,6	62,7	60,4	58,5
	Quantum des exportations					
Monde	100	85,5	74,5	75,5	78,5	82
Europe	100	83	68	68,5	69	71
France	100	76	58,7	59,6	59,8	53,7

S.D.N., « *Aperçu du Commerce Mondial 1935.* »

moins fléchi que ceux du monde ; ceux de la France moins que ceux de l'Europe. Le quantum des exportations européennes a plus diminué que le quantum mondial, et le quantum français plus que le quantum européen. C'est que la baisse de prix est un instrument de lutte contre la mévente, l'arme la plus efficace dont usent les industries et les pays concurrents sur les marchés internationaux. Dans cette longue crise, les prix ont atteint des niveaux de plus en plus difficilement compressibles, comme l'indique la décroissance du taux de compression ; le standard de vie et plus encore le coût de la vie, ont différencié pour chaque pays le minimum vital des prix de vente des produits. Un nombre croissant de pays a cherché à prendre l'avantage par des dépréciations monétaires ; car les prix sont liés à la monnaie par des rapports nombreux, que l'on a étudiés ces dernières années dans beaucoup d'excellents ouvrages. La monnaie, par le truchement des prix, agit donc sur l'exportation, parfois même avec une grande force.

Le franc Poincaré, né officiellement en 1928, au moment où un esprit attentif pouvait déjà déceler des symptômes précurseurs de la crise, vient d'achever sa carrière en 1936, quand des signes de reprises et de prospérité annoncent au monde une convalescence certaine. Après avoir classé les causes du déclin de nos exportations, en soulignant leurs réactions complexes et convergentes, il était intéressant et utile, à l'heure où un nouveau franc commençait son règne, de rechercher l'action du franc Poincaré sur la crise de nos exportations, et, tâche délicate, à cause de l'enchevêtrement des phénomènes économiques, de délimiter son influence et de situer son rôle.

CHAPITRE PREMIER

CRISES MONETAIRES ET REPRISE ECONOMIQUE : PRESOMPTIONS CONTRE LE FRANC

I. -- La contagion des troubles monétaires

Pendant dix ans, jusqu'à la crise, la liquidation de la guerre, chargée d'erreurs politiques, de déceptions financières, fut aussi marquée par de graves perturbations monétaires. Le lourd fardeau des réparations, peut-être aussi le désir secret de secouer les charges écrasantes de dettes de toute nature, conduisait l'Allemagne à la faillite du mark en 1923 ; cependant qu'en France, une politique de facilités et de gaspillage, l'habitude de tirer des traites sur les futurs versements allemands vainement attendus, le chiffre grandissant des dépenses et des emprunts, nous menait à la banqueroute ; l'autorité de Poincaré nous en préserva ; le franc fut stabilisé en 1928 au 1/5 de sa valeur or ancienne. L'Angleterre, dès la fin des hostilités, avait courageusement cherché à revaloriser la livre, par une politique de déflation, de restrictions, d'économies. Vers 1929, un état général de « restauration monétaire » ⁽¹⁾ permettait d'espérer que le

(1) B. NOGARO, *La crise économique dans le monde et en France*, p. 143.

monde avait retrouvé la stabilité des changes d'avant-guerre.

Survint la crise. En 1931, « le marché britannique « se trouva « coïncé » entre ses crédits « gelés » en « Allemagne et des retraits de capitaux massifs de « ses propres créanciers et il fallut abandonner l'éta-
« lon or » ⁽¹⁾. Cette mesure eut des répercussions considérables sur les autres monnaies ; celles qui étaient gagées sur les devises britanniques par des systèmes de crédits apparentés au gold exchange standard : Suède, Norvège, Finlande, Grèce, Japon, etc..., suivirent la livre ou même accentuèrent son mouvement de dépréciation, auquel participaient plus de vingt pays. En 1933, ce fut au tour du dollar de fléchir, avec ses monnaies satellites. Enfin, en 1936, après une résistance farouche, la Banque d'Etat subissant une « hémorragie d'or » irrésistible, le pays, en proie à des difficultés financières pressantes, la France « redévalua » sa monnaie, en l'amputant de 30 %. Il y a donc trois grandes étapes dans cette épidémie de dépréciation monétaire, issue de la crise : la livre (21 septembre 1931), le dollar (19 avril 1933), le franc (26 septembre 1936). Chaque année allongeait la liste des pays qui « laissaient tomber » ⁽²⁾ leur monnaie, si bien qu'en trois ans, de 1931 à 1934, sur cinquante-cinq pays recensés dans le Bulletin trimestriel de la S. D. N., quarante-neuf avaient abandonné l'étalon or, et quarante-trois avaient grandement laissé fléchir leur devise ⁽³⁾.

(2) B. NOGARO, *La monnaie et les phénomènes monétaires contemporains*.

(3) 1931 : Royaume-Uni, Australie, Nouvelle-Zélande, Inde, Japon, Danemark, Finlande, Norvège, Portugal, Suède, Autriche, Espagne, Bolivie, etc....

1932 : Union Sud-Africaine, Siam, Iran, Mexique, Pérou, Grèce, Yougoslavie, Equateur, Chili.

1933 : Etats-Unis, Canada, Colombie, Argentine, Brésil, Esthonie

1934 : Tchécoslovaquie, Chili.

(Voir fin de la note page suiv.)

A la fin de 1936, aucune monnaie n'était restée à sa parité de 1929 ; le taux de dépréciation était en général voisin de 40 % (4).

Quelles que soient les causes qui ont nécessité ces dépréciations monétaires, difficultés financières, bancaires, budgétaires, commerciales, volume des emprunts et des dettes individuelles dont les arrérages écrasaient les activités ralenties par la crise, quelles que soient les raisons déterminantes des politiques dévaluationnistes, le souci de lutter contre l'effondrement des exportations et de s'assurer l'avantage de bas prix sur les concurrents étrangers, a toujours joué un rôle de premier plan. Considérant l'histoire monétaire sous l'angle des rapports commerciaux, on peut diviser les pays en trois catégories, en trois blocs : le bloc « dévalué », le bloc « à contrôle des changes », le « bloc or ».

Le bloc « dévalué », bloc sterling, bloc dollar, est formé par l'ensemble des pays que ces monnaies ont entraîné dans leur chute ;

Le bloc « à contrôle des changes », comprenant pour les deux tiers des pays de l'Europe centrale (5) qui ont maintenu leurs prix intérieurs or, tout en laissant souvent leur monnaie se déprécier au dehors ; en ce qui concerne les exportations, ce bloc s'appa-

1935 : Roumanie, Dantzig, Belgique, Chine.

1936 : Pologne, Italie, Pays-Bas, Suisse, Lettonie, France.

« La nouvelle crise des changes présente un caractère très différent de celle qui a suivi 1914. Les fluctuations des changes sont désormais très limitées. L'autorité publique conserve la parfaite maîtrise du marché du change. Il s'agit plus d'abaissement de la parité par rapport à l'or que d'abandon de l'étalon-or. »
B. NOGARO, *La monnaie et les phénomènes monétaires contemporains*.

(4) Toutefois, il était voisin de 20 % en Yougoslavie, Autriche, Tchécoslovaquie ; supérieur à 60 % au Japon, Iran, Colombie, Bolivie, Argentine et Chili (cours libre).

(5) Allemagne, Autriche, Hongrie, Roumanie, Yougoslavie, Bulgarie, etc....

rente au précédent, parce qu'il tolère « des « bourses « noires » où se négocient des billets de banque « exportés à un taux inférieur au taux officiel et « réimportés en paiement d'exportations » ⁽⁶⁾ et parce qu'il pratique une vaste politique de primes à l'exportation ⁽⁷⁾, ce qui revient à une dévaluation, hypocritement camouflée pour tout ce qui se rapporte aux exportations.

Le bloc « or », dont l'importance ne cessa de diminuer à mesure que les pays s'en détachaient, maintint la monnaie et les prix sur la base de l'or, jusqu'à ce que, abandonné par la Belgique en 1935, réduit à trois pays — France, Pays-Bas et Suisse — sous la pression des autres pays et surtout de la crise, il disparut lui-même en octobre 1936 avec le franc-or.

II. -- Les blocs monétaires et la reprise

On possède une documentation précise et nombreuse sur l'histoire et les résultats économiques de ces blocs. Ils forment chacun un faisceau d'expériences parallèles et leurs théories fondamentales s'opposent souvent. Ils forment « deux écoles » : celle de la dévaluation et celle de la déflation (le bloc « à contrôle des changes » faisant partie du bloc or pour ce qui est de l'économie intérieure et du bloc dévalué pour ce qui est du commerce extérieur).

Voici, afin de juger des résultats obtenus, quelques données sur la situation de différents pays caractéristiques :

(6) *Revue de la sit. écon. mondiale*, S. D. N. 1935-36, p. 232 et s.

(7) *Ibid.* : « En Allemagne, une taxe de 2 % ou 3 % sur le chiffre d'affaires a été imposée sur les ventes intérieures d'entreprises industrielles, ainsi que sur la consommation du gaz et de l'électricité ; le produit annuel de cette taxe est de 700 à 800 millions de R.M. et cette somme est utilisée par la Gold-diskontbank pour accorder des primes aux exportateurs. » Les primes varient de 30 à 50 % du prix de certaines marchandises sur les marchés importateurs.

1^o PRODUCTION INDUSTRIELLE : indices généraux.
1929 = 100

	1933	1934	1935	1936 (dix mois)
Etats-Unis....	63,9	66,4	75,6	86
Royaume-Uni .	88,2	98,8	105,7	114,1
Japon	113,2	128,7	141,7	146,4 (huit mois)
France	76,7	71,0	67,4	70,4
Pays-Bas	69,1	69,8	66,3	68,6

Production industrielle dans quelques industries travaillant
pour l'exportation : 1929 = 100.

	MACHINES			TEXTILES			AUTOMOBILES		
	1933	1934	1936 (10 mois)	1933	1934	1936 (10 mois)	1933	1934	1936 (10 mois)
Royaume-Uni .	79,3	92,6	116,5 (9 mois)	91,2	93,4	101,2	122,7	147,2	196,2 (9 mois)
Etats-Unis	17,4	29,7	79,2	84,3	73,9	94,1	35,6	51,1	84,8
Japon	137,6	180	231,4 (8 mois)	114,4	126,2	128			
France	68,8	63,1	64,2	80,4	68,5	70,6	71,1	69	67,2

(Bulletin mensuel de statistiques).

2^o CHOMAGE. — Indice général de l'emploi.

		1932	1934	1935	1936 (1 ^{er} tr.)	
Etats-Unis.....	1923-25 = 100	64,1	78,8	82,2	83,4	Industries manufacturières.
Grande-Bretagne et Irlande du Nord .	1923 = 100	100,7	109,5	111,7		
Japon	1926 = 100	74,7	91,3	99,9	101,1	Ensemble des industries et services.
France	1930 = 100	80,9	76,9	73,5	72,3	

L'emploi dans quelques industries travaillant pour l'exportation.
Mêmes années de base que ci-dessus :

	Textiles		Cuirs		Produits chimiques	
	1932	1935	1932	1935	1932	1935
Grande-Bretagne et Irlande Nord..	a) 84,5	86,3	96,1	110,7	92,9	103,0
Etats-Unis	b) 71,9	93,3	69,1	95,5	84,0	109,9
Japon	c) 66,4	79,5			e) 91,6	134,5
France	79,2	70,9	d) 78,3	73,6	81,1	77,5

a) Textile, blanchisserie, impression, etc... b) Fabriques. c) Tissage. d) Cuirs et peaux. e) Produits pharmaceutiques.

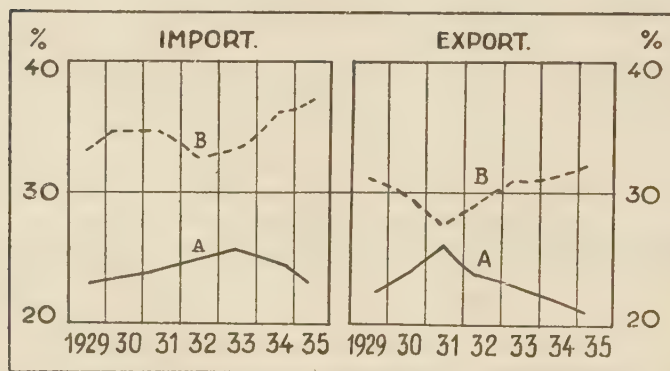
(B.I.T., Genève, 1936)... (*Annuaire des statistiques du travail*).

3° Commerce extérieur.

Importations et exportations de certains pays, en %
du total mondial :

A : huit pays à monnaie stable (y compris l'Allemagne) ;

B : « Groupe Sterling ».



(Noter l'inversion des courbes figurant l'évolution des deux blocs, or et sterling, spécialement après la dévaluation de la livre en 1931. En réalité, les exportations des pays à change déprécié forment pendant la crise plus de 60 % des exportations mondiales.)

(Aperçu général du Commerce mondial : S. D. N. 1935.)

L'éloquence de ces chiffres dispense d'un long commentaire ; une reprise ininterrompue a favorisé les pays qui ont dévalué leurs monnaies ; alors que les pays du bloc or voyaient leur situation économique empirer dans tous les domaines. Le taux des dépréciations monétaires semble avoir particulièrement influencé la courbe des exportations. Nous avons des statistiques qui semblent décisives :

Mouvement indiciaire du commerce international. Exportations
Classement par groupes monétaires.
Indice de 1934 comparé à celui de 1929 = 100. Statistique des valeurs :

Bloc Or	Bloc Sterling		Pays à monnaie réglementée		Autres pays
	Europe	Hors d'Europe	Europe	Hors d'Europe	
Belgique... 43,1	Roy.-Uni .. 54,1	Australie .. 100	Allemagne . 32,9	Argentine .. 66,3	Etats-Unis. 40,7
France 35,5	Norvège... 77,4	Canada 54,5	Autriche ... 39,6	Brésil 90,1	Japon 101,7
Italie 34,3	Portugal ... 78,7	Indes 46,1	Bulgarie ... 43,1	Chili..... 22,5	
Pays-Bas .. 35,5	Suède 71,5	Afr. du Sud 85,3	Espagne ... 18,5		
Pologne ... 34,6	Danemark . 71,9		Grèce 78,6		
Suisse 40			Pays Baltes.		
			(Moyenne) . 44,9		
			Roumanie .. 47		
			Yougoslavie. 48,9		
Moyenne.. 37,1	Moyenne .. 70,7	Moyenne .. 71,4	Moyenne .. 48,9	Moyenne .. 59,6	

(Association nationale d'expansion économique. Assemblée générale du 8 mai 1935).

La S. D. N., dans sa « Revue de la situation économique mondiale » 1935-1936, donne pages 31 et 45 les chiffres suivants :

Pourcentage de variations de l'année 1934 à l'année 1935 :

Pays dont la monnaie est dépréciée :

	Production	Exportation	Chômage	Prix de gros
Belgique	+ 12	+ 17	— 10	+ 13
Etats-Unis	+ 14	+ 7	— 1	+ 7
Japon	+ 10	+ 15	— 5	+ 4
Royaume-Uni	+ 7	+ 8	— 5	+ 1
Estonie	+ 10	+ 16	— 40	— 1

Pays dont la parité monétaire est fixe :

France	— 5	— 13	+ 24	— 10
Pays-Bas	— 5	— 5	+ 16	— 2
Suisse		— 3	+ 11	0
Pologne	+ 5	— 5	+ 12	— 5

Dans cette dépression économique, « les pays les « plus atteints n'ont cessé d'être ceux dont la monnaie était la plus chère. Jusqu'à la dévaluation de « la livre, ce fut l'Angleterre qui fut le plus touchée, « aujourd'hui, c'est la France » ⁽⁸⁾. Cela est particulièrement remarquable en ce qui concerne le quantum des exportations ⁽⁹⁾ : les pays qui prennent la tête du mouvement de reprise sont les pays à monnaie dépréciée ; ceux qui, pour ainsi dire, n'y participent pas sont les pays à monnaie stable. En France où les industries exportatrices sont si atteintes, si graves les contractions de nos débouchés à l'étranger, il s'est pourtant trouvé bon nombre d'économistes pour nier, par conviction ou par nécessité, le rôle de la monnaie dans cet état de choses. La mon-

(8) B. NOGARO, la « Dépêche de Toulouse », 9 juillet 1936.

(9) Quantum, base 100 en 1929 :

	1930	1931	1932	1933	1934	1935
Angleterre	82	63	63	64	70	74,7
Etats-Unis	83	68	53	52	56,2	58,2
Japon	88	91	107,6	119	140,6	159,6
France	89	76	59	60	59,8	53,7

« Aperçu Général du Commerce Mondial ».

naie était un sujet « tabou » ⁽¹⁰⁾. Et cependant, nous avons des statistiques suggestives, qu'on n'aura pas suffisamment expliquées en invoquant des causes de restriction du commerce extérieur communes à tous les pays et qui n'avaient pas empêché, en dehors des pays du bloc or, un redressement appréciable du commerce extérieur à partir de 1933. D'ailleurs, nous avons la contre-épreuve belge. Jusqu'en mars 1935, l'évolution de la conjoncture belge a été celle du bloc or ; depuis la dévaluation, en neuf mois, l'indice général de la production industrielle est passé de 66,9 à 78,8 (1929=100) ; le chômage de 28,8 % à 17,9 % (statistiques de l'assurance chômage) ; la valeur des exportations de 3 milliards, 30 millions de francs belges au premier trimestre à 4,76 au dernier, contre 3,44 le dernier trimestre de l'année précédente.

Dans les pays du bloc or seuls, les exportations étaient obstinément rétrogrades ⁽¹¹⁾ ; et en bonne logique, en appliquant la vieille méthode des résidus de Stuart Mill, en supprimant les causes communes à tous les pays, on arrive à isoler le seul phénomène qui semble les différencier : la stabilité de la monnaie. La France, pilier du bloc or, s'est trouvée peu à peu

(10) « On nous dit à peu près ceci : il est clair que notre « marché extérieur se contracte, mais ce n'est pas parce que notre « monnaie est trop chère. Nos prix ramenés à la commune mesure « de l'or ne sont supérieurs que de quelques points aux prix « britanniques ou américains. Notre commerce extérieur a fléchi, « mais c'est à cause de la crise, des droits de douanes, des « contingentements. Il en est de même partout. Telle est depuis « des années déjà la thèse officielle. Elle a été celle de tous les « gouvernements et celle par-dessus tout de la Banque de France... « Il a été interdit presque partout de le discuter. » (B. NOGARO, « *La Dépêche de Toulouse* », 9 juillet 1936.)

(11) « Entre 1934 et 1935, la diminution de valeur or du total du « commerce de la France, des Pays-Bas et de la Suisse, s'élevant à « 267 millions de dollars or est à elle seule supérieure à la régres- « sion du total du commerce européen, qui atteint 246 millions de « dollars or. »

(S. D. N., Aperçu général du commerce mondial.)

et de plus en plus isolée par l'abaissement des autres grandes monnaies, et si, en 1936, continuant leur chute, nos exportations ont encore décru, par rapport à l'année précédente, de 161 millions de francs pour les denrées alimentaires, 132 millions pour les matières premières, et 508 millions pour les objets fabriqués, le cours stable et par là de plus en plus élevé du franc Poincaré, y a beaucoup contribué.

CHAPITRE II

INFLUENCE SUR L'EXPORTATION D'UN PAYS DES DEPRECIATIONS DES MONNAIES ETRANGERES

Etude générale

« Lorsqu'un grand pays laisse brusquement se modifier son niveau des prix pour des raisons souvent purement intérieures, comme l'ont fait les Etats-Unis et l'Angleterre, il est clair qu'apparaît immédiatement dans la communauté commerciale une circonstance nouvelle dont le poids se fait sentir sur les prix de tous les autres pays et les relations commerciales sont toutes influencées par cette décision » (1).

Si l'on considère deux pays, clients et concurrents dans les échanges internationaux, et que l'un d'eux dévalue sa monnaie, l'autre est atteint dans ses exportations, directement et indirectement, sur les marchés extérieurs aux deux pays considérés ; sur le marché du pays qui « dévalue » ; et même sur son marché intérieur, dans sa propre économie, dans la vie de ses industries exportatrices, et dans son tourisme. Afin de mieux connaître les causes du ma-

(1) Ch. RIST, *Revue Econ. Intern.*, févr. 1936, « Monnaie et Commerce ».

laisse de notre exportation et de mieux mesurer les difficultés que les autres pays lui ont suscitées en provoquant la chute de leur monnaie, nous allons examiner successivement ces trois sortes de marchés.

SECTION I

SUR LES MARCHES EXTERIEURS

L'ETAT DE CONCURRENCE ET LES DÉPRÉCIATIONS MONÉTAIRES

I. — *Notion de l'équilibre des prix or entre deux pays.*

Lorsqu'on parle d'équilibre des prix entre deux pays, on fait appel à une notion particulière sur le sens de laquelle il ne faut pas se méprendre ; il ne saurait s'agir d'égalité : « Des différences, sinon permanentes, du moins assez durables, dans les prix de revient et les prix de vente s'observent entre les nations, conséquence de la diversité de leur histoire et de leur structure économique présente » ⁽²⁾. Nations anciennes et pays neufs qui commencent à s'affronter sur les marchés internationaux, y viennent dans des conditions bien différentes de production ; les niveaux de vie, les exigences du profit, les charges fiscales ou sociales rendent les peuples anciens plus chers ⁽³⁾. Tout au plus peut-on parler de similitude de prix de produits similaires entre pays

(2) AFTALION : *L'équilibre dans les relations économiques internationales*, p. 380.

(3) L'Europe ne peut produire aux mêmes prix que le Japon : « Nos ouvriers se nourrissent de riz et de poisson, les vôtres de blé et de viande ; notre climat nous permet de vivre dans des maisons en bois ; le vôtre dans des maisons solidement construites avec de nombreux frais d'installation. » (*Tokio Nichi-Nichi*). Les ouvriers en filature gagnent 4 fr. 15 par jour au Japon et les ouvriers en tissage 3 fr. 72.

de structure économique semblable. On entend en tous cas par cette notion d'équilibre que, dans le monde, « les différences de prix entre les pays tendent à demeurer proportionnellement les mêmes » (*). En pourcentage, par rapport à une même année de base, les variations des prix doivent être très voisines. Et même, si par suite d'une transformation sociale active et d'un changement durable de l'activité économique, une divergence tendait à s'établir dans les variations des prix, elle n'irait que lentement, graduellement, avec des pauses, à mesure que les adaptations indispensables lui permettraient de progresser sans bouleversements. Le dynamisme naturel de tout ce qui est vivant et organisé, procède par succession d'équilibres, sans solution de continuité. Le déséquilibre des prix dont nous parlons ici ne peut naître que d'une action artificielle et brutale (de là les perturbations qu'il engendre), par exemple d'un coup de barre brusque d'un gouvernement qui jette, par une secousse soudaine et voulue, son pays hors de la place qu'il occupait dans la chaîne des échanges internationaux, sans ajustements préalables. L'exécution des plans d'isolement autarciques (U. R. S. S., Allemagne) est un des agents de déséquilibre des prix ; un autre, bien plus important, réside dans le changement de l'étalon national des valeurs ; les bouleversements monétaires répétés sont cause de « l'instabilité du niveau comparé des prix des divers pays » (*) pendant la crise.

II. — *Mécanisme du déséquilibre des prix provoqué par les manipulations monétaires. — L'exemple de la France et d'autres pays.*

1) On a dit que l'or, jadis mesure des valeurs,

(*) APTALION, *Eod. loc.*

n'était plus, depuis la guerre, qu'un instrument d'échange entre nations. En fait, même dans les pays dont la monnaie est restée rattachée à l'or, l'or ne circule plus à l'intérieur des pays ; il ne se déplace que pour assurer les règlements internationaux ; il ne sert de commune mesure des valeurs qu'entre pays ; et ce rôle diminue d'importance à mesure que les rapports entre pays se font plus rares ; les nationaux n'ont plus l'habitude de l'utiliser pour étalonner les produits qu'ils échangent. Surviennent une dévaluation, une diminution de la teneur en or de l'unité monétaire, les « prix papiers » des produits nationaux ne varient guère, tandis que leurs prix or pour les étrangers tombent instantanément en proportion de la dépréciation monétaire ; il se produit pour eux une déflation immédiate et mathématique dans les prix de ce pays dont ils sont clients. Et sur les marchés extérieurs, le pays à change déprécié abaisse ses prix or, tandis que ses concurrents ne peuvent le faire sans dommage ; les niveaux relatifs des prix de revient qui équilibraient l'ancien état de choses sont changés ; et le pays à change déprécié acquiert une capacité de concurrence nouvelle. Les exportateurs de nombreux pays ont ainsi obtenu l'avantage sur les exportateurs français. « Qu'il
« s'agisse des prix de gros ou de détail c'est l'Alle-
« magne (où durant les premières années ayant suivi
« la guerre les prix or étaient au plus bas) qui a
« maintenant les prix or les plus élevés. Après vient
« la France et les autres nations formant ce que l'on
« a appelé le bloc or. L'Angleterre (qui pendant les
« dix premières années après la guerre fut le pays le
« plus souvent affligé des prix or les plus hauts)
« compte aujourd'hui avec les Etats-Unis parmi les
« pays bénéficiant des prix or les plus faibles. Et
« tout au bas de l'échelle des prix or se place l'Indice

« des prix or japonais » ⁽⁵⁾. L'Allemagne emploie un système de primes qui équivaut pour ses exportations à une assez forte dévaluation ; le Japon n'a pas les mêmes conditions de production que nous. Mais c'est surtout en comparant les éléments de nos prix de revient aux éléments anglais et américains, qu'on verra quel handicap les dévaluations de ces pays ont causé à nos exportations dans la mesure où ils les ont concurrencées.

2) *Action des manipulations monétaires sur les éléments des prix de revient.*

L'essentiel des frais de revient dans n'importe quelle industrie se ramène à quelques postes : force motrice, transports, achats de matières premières, impôts et charges sociales, rémunération du capital investi, salaires ⁽⁶⁾.

Force motrice : Le prix de la force motrice est conditionné par le prix du charbon. Réduction du prix du charbon depuis 1931 (août) :

France : 6 % ;

Allemagne : 7 % ;

Etats-Unis : 30 % ;

Grande-Bretagne : 38 %.

et par le prix du pétrole : par suite des nécessités de protéger la production indigène et de l'incompressibilité des taxes fiscales y afférentes, le prix de nos huiles et essences de pétrole a moins baissé chez nous qu'aux Etats-Unis ou en Grande-Bretagne.

Transports : Déjà en 1931, les tarifs marchandises, par rail, étaient élevés en France ; soit en centimes or d'avant-guerre : 4,54 en France contre 3,28 aux

(5) AFTALION, « *L'équilibre dans les relations économiques internationales* », p. 384.

(6) Les chiffres suivants sont tirés du *Bulletin Quotidien* du 17 avril 1934.

Etats-Unis et 4,2 en Belgique. Par contre, en Grande-Bretagne, ils étaient plus élevés : 8,2. Les dépréciations monétaires ont accentué notre cherté par rapport aux Etats-Unis et à la Belgique et supprimé l'infériorité de nos prix sur la Grande-Bretagne. Par route, nos taxes fiscales sur l'essence sont supérieures à celles (minimes) des Etats-Unis et de la Grande-Bretagne. En janvier 1936 :

Grande-Bretagne : 215 % du prix c. a. f. de l'essence ;

Pays-Bas : 260 % ;

France : 270 % ;

Allemagne : 435 % (7).

Mais nos taxes augmentées depuis janvier 1936 sont sans doute voisines maintenant des taxes allemandes.

Achat de matières premières : Pour toutes celles qui ont un cours mondial, les frais d'achats sont les mêmes pour tous les pays. Pour les autres tirés du pays même, notre cherté s'est accusée pendant la crise : ex. pour la fonte, entre août 1931 et décembre 1933, les prix or ont baissé de :

Etats-Unis : 36 % ;

En Grande-Bretagne : 32 % ;

En France : 26 %.

Pour l'acier :

Hausse de 5 % en France ;

Baisse de 35 % en Grande-Bretagne ;

Baisse de 36 % aux Etats-Unis.

Impôts : Les statistiques permettant de comparer les charges fiscales grevant l'industrie de chaque pays sont rares, et les études sur la question, fragmentaires et incomplètes ; voici quelques chiffres à titre d'indication :

(7) Calcul fait par M. KESSLER, Directeur de la Royal Dutch.

Charges par tête d'habitant en Reich-Marks :

« Wirtschaft und statistik » étude parue en 1932	P. Martignan, « Revue mondiale », 1933
Grande-Bretagne 456	115
France 304	100
Allemagne 298	96,5
Etats-Unis	41,5

On peut constater que le taux de réduction est plus élevé en Grande-Bretagne qu'en France, alors qu'il est égal en France et en Allemagne. Peut-être est-ce parce que les dévaluations monétaires, toutes choses égales d'ailleurs, allègent le poids d'or contenu dans l'imposition individuelle. Or la charge de l'impôt dans les prix de revient est considérable : elle varie de 10 à 25 % ⁽⁸⁾ des prix de revient en France.

Et le procédé de déflation le plus efficace, comme aussi le plus pénible, sera de diminuer ces charges fiscales, tandis qu'une dépréciation monétaire produit sans douleur apparente des effets encore plus prononcés.

Si l'on voulait d'ailleurs se rendre compte combien le fardeau de l'impôt est devenu plus lourd pour le contribuable français, il faudrait encore le comparer au volume des affaires, des transactions, de la production dans chaque pays ; ou, par exemple, comparer les charges par tête d'habitant au revenu par tête d'habitant.

Revenu national en 1932 (millions) (9)	en francs de 1928 (10) Par tête d'habitant
Royaume-Uni . . . 4.266 £	11.200 Francs
Etats-Unis 48.000 \$	10.000 Francs
France 206.000 F.	5.200 Francs
Allemagne 46.500 R. M.	4.200 Francs

(8) Enquête de M. DEMOZAY, président de la Chambre de commerce de Saint-Etienne : *Journal du Commerce* du 19 juillet 1934.

(9) S. D. N., « *Revue de la situation économique mondiale* », (Voir fin de la note page suivante.)

On peut en déduire qu'en 1932, après la dévaluation de la livre, l'Anglais est proportionnellement moitié moins imposé que le Français. Il est vraisemblable que, pour les Etats-Unis, après la dévaluation de 1933, on constaterait une augmentation dans la différence des taux relatifs d'imposition, à notre désavantage.

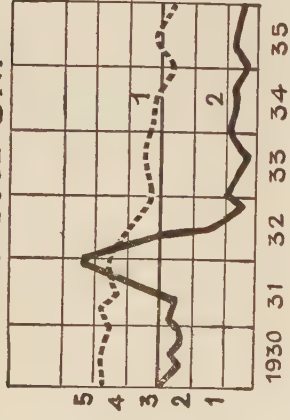
De même, les charges sociales, qui ont été considérablement accrues en France, sont allégées par les dépréciations monétaires, d'autant plus que leurs montants en monnaie nationale varient encore plus lentement que le coût de la vie.

Rémunération du capital investi : On dit qu'une dévaluation « réussit » au point de vue financier lorsque, comme il arriva à Londres, à New-York, à Bruxelles, elle provoque un afflux considérable de capitaux sur le marché national, soit que les nationaux rassurés de voir la monnaie redevenue saine, et pour profiter du gain que « le changement d'air » (L. Blum) a donné à leurs avoirs expatriés, les rapatrient ; soit que les étrangers attirés par la confiance ou la spéculation y apportent leur or. L'abondance de l'offre provoque une détente du taux de l'intérêt. C'est pourquoi, chez nos concurrents qui ont dévalué leur monnaie, le loyer de l'argent a baissé et les entreprises ont pu accroître leur activité et produire

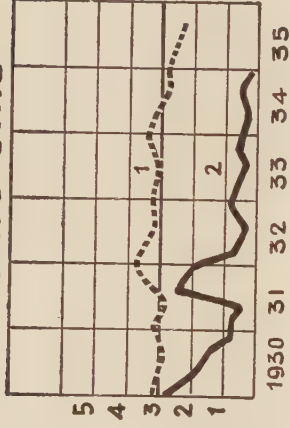
1935-36, p. 115. Le revenu national est défini comme représentant « la partie du produit final de l'économie que l'on peut imputer aux efforts des individus qui constituent une nation ».

(10) Les prix à cette époque n'ayant pas varié dans le Royaume-Uni à la suite de la dépréciation de la livre, il faut, pour tenir compte du pouvoir d'achat individuel, compter le change au pair de 1928, par rapport au franc.

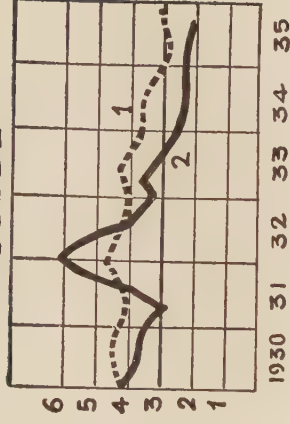
ROYAUME UNI



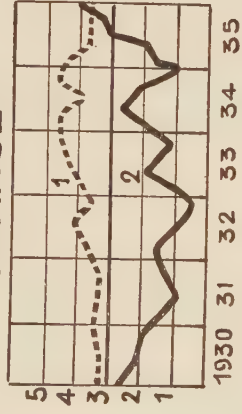
ETATS UNIS



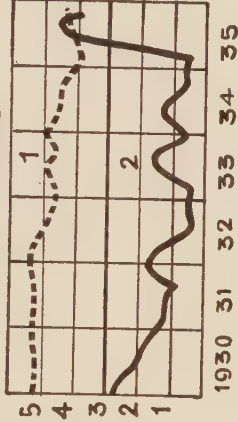
SUEDE



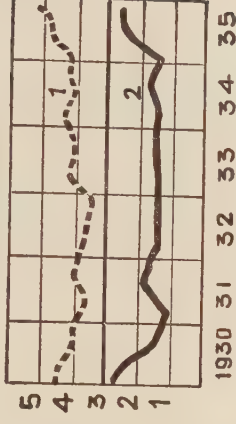
FRANCE



PAYS-BAS



SUISSE



1 Taux de capitalisation des fonds d'etats

2 — Taux d'escompte a court terme

(Monnaies et Banques - S.D.N. 1936)

à meilleur compte ⁽¹¹⁾. Le graphique de la page précédente montre l'état défavorable du bloc or à ce sujet.

Le loyer de l'argent, élément important de la formation des prix, « agit d'une façon particulière sur les exportations par le coût de financement de l'opération de vente » ⁽¹²⁾. Là encore les mutations monétaires de l'étranger nous ont mis en mauvaise posture, en face des exportateurs étrangers.

Prix de revient d'un crédit ⁽¹²⁾ :

	Londres	New-York	Paris
1931	3,825	2,50	3,18
1935	2,45	2,50	4,94

Et pourtant, en 1935, le stock de la Banque Centrale atteignait en France 82 milliards ; on verra au cours de ce chapitre diverses raisons expliquant ces différences dans le loyer de l'argent que provoquent les dévaluations monétaires opérées dans des conditions favorables.

Salaires : L'abaissement de la valeur or des salaires causé par l'abaissement des parités monétaires est particulièrement remarquable et efficace. « Un certain nombre d'économistes se sont mis d'accord sur ceci : c'est que dans l'ensemble d'un pays, on peut considérer que les salaires représentent à peu près les deux tiers du total des postes des prix de revient national, en additionnant tous les stades suc-

(11) Taux de l'argent en 1934 :

	A court terme	
	En Banque	Hors Banque
New-York	1,50 %	1 %
Londres		0,75 %
Paris	3	3
	A long terme	
New-York	3,5 %	
Londres	3 à 3,5 %	
Paris	5,5 à 6 %	

(12) PHILIPPI, *Opusc. cité.*

« cessifs de fabrication » (13). On sait le rôle que joue le coût de la vie en matière de salaires : sans aller jusqu'à la loi d'airain de Lassalle, on sait combien le minimum vital, qu'on peut représenter par le coût de la vie, a d'action rapide et nécessaire sur le niveau des salaires. Si l'on diminue la teneur or de l'unité monétaire, le coût de la vie se trouve abaissé proportionnellement à la dépréciation monétaire pour les étrangers, mais il ne change pas en monnaie nationale ; aussi la valeur nominale des salaires ne change pas et leur taux or tombe d'un niveau correspondant à la dévaluation ; il ne remontera qu'à près le coût de la vie.

De 1931 à 1933, chiffres de la Statistique Générale de la France :

	Baisse du coût de la vie 14)	Baisse moyenne des salaires
Grande-Bretagne	33 %	35 %
Etats-Unis	42 %	39 %
Allemagne	11 %	13 à 18 %
France	7 %	4 à 5 %

Ainsi, sur chaque élément des prix de revient, et surtout par l'intermédiaire des salaires, à côté parfois de causes secondaires accentuant la disparité

(13) J. COUTROT « *x Crise* », Conférence de M. GERMAIN MARTIN, discussion (1936).

(14) Voici un exemple des dépréciations monétaires sur le coût de la vie :

France (indice or 1913=100)	Angleterre (indice or 1913=100)
1931 116	135
1932 107	103
1933 106	95
1934 105	87

Monnaie nationale

147

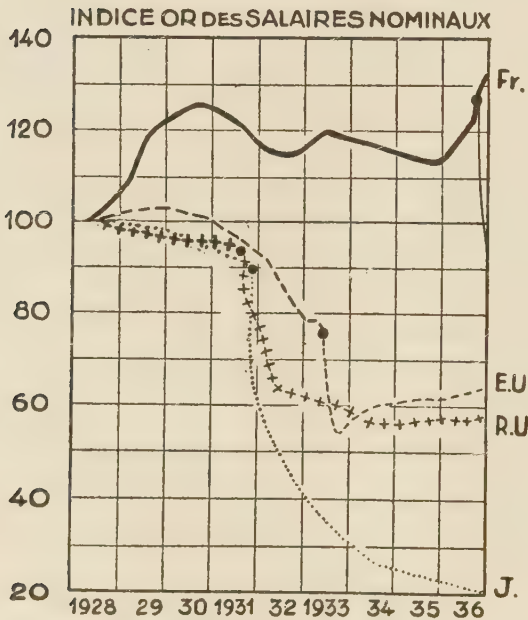
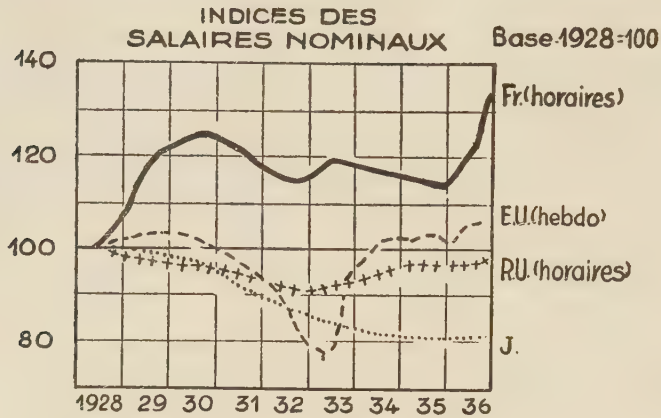
143

140

141

Cf. B. NOGARO, « *La monnaie et les phénomènes monétaires contemporains* ».

entre la France et ses concurrents, les dépréciations monétaires des autres pays ont causé la cherté du nôtre.



3) De cette action sur les éléments des prix de revient, il résulte que les prix or se mettent à peu près

au niveau baissant de la monnaie par rapport à l'or.
Voici quelques exemples ⁽¹⁵⁾ :

Indice du cours de la Livre en France.	Indice des Prix or (Statist.) en Angleterre : (et Prix en Livres)		Indice des prix or en France
Août 1931 100	96 (96)		92
Sept. 1931 79	77 (98)		89
Déc. 1931 69	72 (104)		84
Déc. 1935 60	63 (105)		72

Indice du Belga	En Belgique Indice des prix de gros		Indice des prix or anglais (statist)
	en or	(en fr. belges)	
Mars 1935 100	67	(464)	59
Mars 1936 72	60	(578)	64

Indice du cours du dollar	Indice des prix de gros or aux Etats-Unis Base 100 = 1913-14	Indice des prix de gros en France
1932 100	93	83
1933 80,6	75	79
1934 59,7	64	74

Au Japon, le cours du yen a baissé de 60 % de 1931 à 1932, et les prix de gros de 40 %, et le quantum des exportations japonaises a presque doublé pendant la crise.

Ainsi les prix de revient se sont profondément modifiés par suite des manipulations monétaires de nom-

(15) AFTALION, « *L'équilibre dans les relations économiques internationales* », p. 417 et 424.

breux pays concurrents de la France sur les marchés extérieurs ; nos exportateurs ont été placés dans des conditions de lutte extrêmement difficiles et bien souvent n'ont pu conserver leur clientèle.

En mai 1936, la situation était la suivante : Indices or base 1913-14 = 100.

	France	Roy.-Uni	Etats-Unis	Belgique	Japon	Suisse
	(45 art.)	(Board of Trade)				
Prix de gros	77 (Paris, 34 art.)	67	67	59	53	92
Prix de détail	93	76	75	68	—	119
Coût de la vie	101	88	(avril) 84	—	—	130

« D'une manière générale, on peut évaluer de 15 à
« 20 % le décalage à cette date entre les prix de re-
« vient en France et les prix de revient en dollars
« ou en sterling. Le décalage était encore plus sensi-
« ble entre les prix en France et les prix en Belgi-
« que. Les exportateurs savent mieux que personne
« combien pareille situation les gênait dans leurs
« efforts sur les marchés étrangers. En fait, beau-
« coup d'entre eux, pour ne pas perdre leurs der-
« nières clients, devaient renoncer à tout bénéfice,
« voire vendre à perte » (16).

III. — *La perte des anciens débouchés sur les marchés extérieurs.*

Des pays de même structure que la France ont donc vu s'accroître leur capacité de concurrence vis-

(16) Compte rendu des travaux du VI^e Congrès National des Conseillers du Commerce extérieur de la France, page 260. Rapport de M. René ARNAUD, *Politique économique*.

à-vis de la France par l'abaissement artificiel de leurs prix de revient. Certes, les prix ne sont pas tout et ne suffisent pas toujours, à eux seuls, pour conquérir les marchés étrangers ; les produits plus chers peuvent garder leur ascendant et leur clientèle par la marque, la qualité, le cachet, la présentation, par le fini du travail et par son goût, par l'habitude du consommateur surtout, car le consommateur est routinier ou parfois méfiant jusqu'à la sottise ⁽¹⁷⁾. Mais l'action d'une divergence de prix de produits semblables, qui se fait sentir lentement parfois en temps de prospérité, est décuplée en période de crise. L'acheteur devient attentif aux mille façons dont il peut comprimer son budget sans privations ; il devient ingénieux à trouver le produit moins cher, pour l'usage ou le service qu'il désire ; il recherche le même niveau de bien-être avec des revenus qui diminuent ; aussi la marque des produits perd-elle à ses yeux beaucoup de son ancienne importance. La valeur de l'unité monétaire croît pour chaque individu, et l'exportateur qui présente de bons produits à meilleur compte, a tôt fait d'accaparer la clientèle des autres exportateurs ; les moindres variations de prix ont des effets sensibles.

Nécessairement, les concurrents désavantagés sur ces marchés étrangers vont s'efforcer de baisser leurs prix de vente ; en effectuant sur chaque poste des prix de revient une déflation énergique, ils arriveront

(17) « Le demande de marchandises au détail présente cette particularité d'être étroitement soumise à la coutume qui engendre l'inertie. La force de l'habitude atteint un degré tel que tout changement, même dans un sens favorable à l'acheteur, est regardé par lui avec méfiance. Le consommateur aime à s'endormir dans la simplicité et la quiétude des prix constants. Une forte baisse de prix risque d'avoir un effet contraire à celui que l'on escomptait : on cite le cas de vêtements offerts aux Etats-Unis à 12 dollars et ramenés à 8, la clientèle mise en méfiance s'abstint et le vendeur dut remonter ses prix. » (BAUDIN, « *La monnaie et la formation des prix* », p. 144).

peut-être, au bout d'un certain temps, à vendre au même prix que l'exportateur dont la monnaie a été dévaluée. Cependant, ils pourront difficilement reconquérir leur ancienne place ; tout au plus se maintiendront-ils au niveau actuel ; leurs anciens débouchés sont en partie perdus. En effet, lorsque les prix, à cause d'une crise, ont tendance à la baisse, celui qui attaque dans cette baisse, pour garder ou gagner des clients, s'assure sur ses concurrents un grand avantage. D'abord, les prix de l'exportateur plus cher ne regagnent les siens qu'avec un retard dont il profite ; ensuite, il acquiert vite une réputation de meilleur marché qui, même injustifiée à un moment donné, lui amène de nouveaux clients au détriment et malgré les sacrifices de l'autre exportateur, dont le profit sera peu à peu réduit jusqu'à zéro, dont les marchandises se vendront peut-être à perte s'il veut éviter la fermeture de ses magasins ; car dans un pays qui maintient sa monnaie à la parité or, les prix ne peuvent bénéficier de la baisse massive (en valeur or) que l'on observe dans les pays où la monnaie est dévaluée.

A supposer même que les exportateurs d'un pays à monnaie dépréciée maintiennent leurs prix or à leur ancien niveau et ne profitent pas de la situation pour abaisser leurs prix de vente, ils seront encore nettement favorisés et conquerront sans doute les marchés étrangers. La baisse de leurs prix de revient, en effet, par rapport au maintien de leurs prix de vente or, accroît la marge de leurs bénéfices et leur permet de mieux financer tous les autres moyens de conquérir les marchés étrangers : ils développent à l'étranger leurs cadres et leur personnel antérieurement limités ou réduits par la crise et la compression nécessaire des prix de revient ; ils acquièrent ainsi une connaissance meilleure des possibilités d'absorption de ces

marchés, des relations plus étendues avec les acheteurs étrangers et progressent grâce à l'adresse, l'intelligence, la ténacité d'une organisation plus puissante ; ils améliorent la présentation ⁽¹⁸⁾ et la qualité de leurs produits qu'ils tâchent de mieux accommoder aux besoins et aux goûts de la clientèle étrangère ; ils obtiennent des conditions plus libérales de crédit grâce à l'amélioration de leur bilan ; ils peuvent installer ou commanditer des maisons de vente dans les pays importateurs ; faire une publicité plus intense pour lancer leurs marques, risquer une propagande coûteuse et attendre les résultats ; consentir enfin des facilités et des délais de paiements parce que l'état de leurs affaires le leur permet ⁽¹⁹⁾. C'est ainsi que la Belgique a maintenu ses prix or à l'exportation après avoir dévalué sa monnaie en avril 1935, et que cependant ses exportations ont cru de 17 % tandis que les nôtres baissaient de 13 % en valeur. Car « le bénéfice est un facteur important, « renforçant la confiance et rendant les hommes d'affaires plus disposés à assumer de nouveaux ris-

(18) Soulignant l'importance de la présentation, les conseillers du commerce extérieur français recommandent à nos exportateurs de développer leurs efforts dans ce sens, « de préférer les emballages clairs pâles, pimpants, avec deux ou trois couleurs « fraîches ; un sujet simple, stylisé dans la brièveté et non dans « la complication, une silhouette, une inscription sobre, laconique « même, et, visiblement, les mots « produits français » ; d'user « des procédés les plus modernes de l'imprimerie : offset, héliogravure et héliochromie... » (L.-M. FORTIN, le *Cons. du Comm. Ext.*, déc. 1936). Mais le même auteur ajoute que la principale difficulté qui nous empêche d'utiliser ces procédés de lutte, c'est de trouver le moyen d'y mettre le prix. Les économies sur l'emballage et sur l'esthétique de nos envois de fruits et primeurs en Grande-Bretagne auraient, suivant M. de Martinprey (c. c. e.), causé la désaffectation du marché anglais pour nos cerises, abricots, pêches, poires, prunes, etc., en 1935 ; alors que l'Angleterre augmentait ses importations, des mêmes produits venaient d'Argentine, Belgique, Etats-Unis, pendant la même année, pays ayant dévalué leur devise.

(19) cf. AFTALION : « *L'équilibre dans les relations économiques internationales* », p. 236.

« ques » ⁽²⁰⁾. L'on voit ainsi que les dépréciations monétaires, en abaissant les prix de revient or, procurent un immense avantage aux industries exportatrices des pays qui les pratiquent.

IV. — *Variation de l'efficacité du stimulant aux exportations qui résulte des dévaluations de la monnaie, en face de l'effondrement de certains prix provoqué par la crise.*

Il est des cas où la diminution des prix de revient, résultant d'une dépréciation monétaire, devient négligeable en face de l'effondrement des cours provoqué par la crise ; l'importance et la brutalité de son action, annihilant toute marge de bénéfice possible, oblige à vendre à perte tant à l'intérieur qu'à l'extérieur ⁽²¹⁾. Il faut alors que l'Etat aide les exportateurs par de fortes primes. La surproduction et la nécessité de vendre, une des raisons de la crise, amenaient les vendeurs concurrents à des mesures de dumping, entraînant des prix parfois dérisoires. Une dévaluation de la monnaie de 40 % ne suffisait pas à abaisser les prix de revient au-dessous des prix de vente ; le stimulant résultant d'une action sur la monnaie était inopérant sur l'exportation ; il ne servait alors qu'à alléger l'aide financière de l'Etat.

On peut examiner et préciser l'efficacité de l'échange dumping, par rapport au dumping des prix issu de la crise et de la mévente des produits, suivant qu'il s'agit de produits alimentaires, de matières premières, et d'objets fabriqués, et voir dans quel cas les exportations n'ont pas profité d'un abaissement de la monnaie.

(20) BAUDIN, « *La monnaie et la formation des prix* », p. 152.

(21) En 1934, la France produisait le blé avec une perte de 150 francs à l'hectare ; la plupart des pays n'étaient pas mieux placés.

1° Produits alimentaires :

a) D'origine végétale : le prix est une résultante de l'offre et de la demande ; l'offre est caractérisée par l'inégalité des récoltes, par le rôle réduit de l'homme dans le contrôle de la production, par la nécessité de vendre des denrées périssables difficiles à stocker et par un coût de production mal connu ⁽²²⁾ ; la demande, par son inélasticité en fonction des prix et par la tendance à l'autarcie des principales nations industrielles. Il en résulte qu'il est presque impossible d'adapter l'offre à la demande, et qu'une sous-production ou surproduction faible mais continue (2 ou 3 %) provoquent une montée en flèche ou un effondrement des cours ⁽²³⁾. Or, il y a eu surproduction pendant la crise mondiale :

Monde, sauf U. R. S. S., indice 1925-29 = 100		
1930 : 105	1931 : 104	1932 : 105
1933 : 105	1934 : 101	1935 : 100

(*La product. mond. et les prix*, Genève, 1936.)

On a vu les blés de Géorgie offerts à des prix dérisoires, le Canada brûler des stocks de blés, le Brésil des stocks de café afin de relever les cours. Les cours ont baissé de 50 à 70 % entre 1929 et 1933 :

Blé 60 %, seigle 70 %, maïs 68 %, thé 67 %, café 60 %, riz 55 %. (Nogaro : *La crise agricole*.).

Une telle chute des cours ne laisse pas d'action directe aux dépréciations monétaires sur l'exportation.

(22) « Il est très difficile de déterminer exactement les prix de « revient agricoles. L'agriculteur en possession de son sol et de « son outillage continue souvent à vendre tant que les prix de « vente couvrent les frais d'exploitation. » (B. NOGARO, *La crise agricole dans le monde et en France*, p. 7.)

(23) D'une série d'expériences, Grégory KING a d'ailleurs déduit une formule mathématique sur les variations sensibles du prix du blé (en fonction de faibles variations de récoltes).

b) D'origine animale : l'offre est plus contrôlable, plus stockable lorsqu'il s'agit d'animaux en vie ; la consommation plus variable et la demande plus élastique ; la chute des prix a été moindre, malgré une production supérieure :

Production, monde sauf U. R. S. S., 1925-29 = 100		
1930 : 105	1931 : 108	1932 : 102
1933 : 112	1934 : 105	1935 : 109

(*La Product. mond.*, opusc. cit.)

La baisse moyenne des prix a été de 40 à 60 % : beurre 60 %, lard 58 %, mouton 57 %, bœuf 37 %. (Nogaro : *opusc. cité*).

Le stimulant à l'exportation résultant des dévaluations a pu être ici plus efficace.

2° *Matières premières :*

a) D'origine végétale : les quantités offertes sont variables suivant les récoltes, et le contrôle de l'homme sur la production est difficile ; la demande est très compressible, à mesure que la crise réduit l'activité des manufactures ; aussi constate-t-on pendant la crise une chute très grande des prix, de 60 à 80 %.

1930 : 102	1931 : 104	1932 : 102
1933 : 94	1934 : 95	1935 : 98

(*La Product. mond.*)

Baisse des prix : caoutchouc 81 %, jute 70 %, coton 69 %, graine de lin 62 % ; ces prix de vente n'ont guère de rapport avec la baisse réelle des prix de revient, et dans ces conditions, le rôle d'une action monétaire sur les exportations ne semble que fort lointain.

b) Produits miniers : la demande suit rapidement

la même courbe que l'activité industrielle du pays ; l'offre, étant donné l'ampleur des entreprises et la vitesse acquise en période de prospérité, se trouve vite en surproduction ; et la nécessité d'entretenir le matériel et d'éviter le chômage d'un personnel parfois important l'y maintient quelque temps ; d'ailleurs la puissance de ces entreprises et les facilités de stockage permettent d'attendre ; il se produit ensuite fréquemment des ententes, facilitées par la concentration de ces entreprises, afin de limiter la production, de restreindre les quantités offertes dans des limites déterminées et de maintenir ainsi les prix, ou du moins de ralentir leur baisse ; par suite enfin de l'inégalité des matières premières, certains pays sont pour certaines matières dans des situations de quasi-monopole, et par suite ils restent maîtres des cours, et les dépréciations monétaires des autres pays producteurs font apparaître des phénomènes de rentes à leur profit, mais n'agissent pas sur leurs exportations.

Production des matières premières industrielles : monde, moins U. R. S. S.

1930 : 94,6	1931 : 82,1	1932 : 69
1933 : 78,1	1934 : 84,3	1935 : 92,8

(La Product. mond.)

Baisse des prix comprise entre 50 et 55 % en général : fonte 61 %, plomb 55 %, étain 53 %, pétrole 52 %, zinc 48 %. (Nogaro : *opusc. cité*).

Ainsi contingentés par les conditions naturelles ou par les ententes privées, les exportations de matières premières sont avant tout fonction de l'activité économique générale ; ce sera le poste de l'exportation où les effets des dévaluations des monnaies étrangères seront le moins directs.

3° Objets fabriqués :

Une assez grande adaptation de l'offre à la demande, des prix de revient qui doivent être connus avec précision, une concentration relativement faible des entreprises, l'action régulatrice des faillites (24) font des prix de revient l'élément déterminant des prix de vente, même en temps de crise ; c'est là aussi que la concurrence est la plus acharnée, les pays évolués étant surtout exportateurs de produits manufacturés, et c'est là que l'action d'une dévaluation monétaire sur les prix et par eux sur les quantités exportées est le plus sensible en temps de crise.

Quantum des articles manufacturés exportés (1929 = 100) :

	1931	1932	1933	1934	1935
Royaume-Uni. . .	59,7	61,3	63,4	68,4	73,8
Etats-Unis	57,5	35,1	36,8	48,0	53,7
Japon	85	117	138	174	192
Allemagne	86,7	59,2	54,8	49,6	56,2 (25)
France	73,3	56,2	57,2	57,6	48,4

On voit que les statistiques indiquent nettement, même en marge de la reprise générale, un accroissement des ventes d'objets fabriqués, concomitant avec l'abaissement de la parité de la monnaie ; le phénomène n'est pas niable et n'a pas d'autre explication ; aussi est-ce pour les exportations d'objets fabriqués que le tort fait à la France par les fluctuations des monnaies étrangères durant la crise a été le plus

(24) « L'industriel doit assez rapidement restreindre ou arrêter sa production si son prix de vente ne couvre pas son prix de revient. » (B. NOGARO, « *La crise agricole dans le monde et en France* », p. 7.)

(25) En 1935, l'Allemagne a intensifié son système de primes à l'exportation, ce qui lui procure le même stimulant qu'une dépréciation monétaire. cf. « *Revue de la Sit. écon. mondiale* », 1935-36.

grave ; d'autant qu'il s'agit là, en valeur, des deux tiers de notre exportation ; lorsque nos concurrents, à change déprécié, ont vendu davantage, c'est la plupart du temps que nous avons moins vendu, et s'il n'y a pas de balance entre le plus des uns et le moins des autres, il y a surtout en temps de crise une concordance dont nous tâcherons de rendre compte.

La classification des exportations en denrées alimentaires, matières premières et produits manufacturés, offre à vrai dire un caractère quelque peu arbitraire, certains articles pouvant appartenir aussi bien à l'une qu'à l'autre de ces catégories ; telle quelle, cependant, elle peut assez bien servir à différencier et à hiérarchiser pour les raisons qu'on a dites, le tort fait à l'exportation française de matières premières, de denrées alimentaires, et d'objets manufacturés, par les mutations monétaires étrangères (voir chap. IV).

V. — *Le rééquilibrage des prix de revient entre pays.*

En règle générale, le déséquilibre des prix de revient entre pays, issu d'une dépréciation monétaire, est destiné à s'atténuer, et l'avantage qu'il procure dans la lutte pour la conquête des marchés étrangers à disparaître avec lui. Après la stabilisation de la livre en 1935 les prix or baissant en France, et se relevant en Grande-Bretagne, l'équilibre se rétablissait peu à peu. M. Aftalion indique quatre facteurs de rééquilibrage : l'influence psychologique des prix extérieurs, l'influence psychologique des revenus, les déplacements internationaux de marchandise, et l'interdépendance des prix intérieurs⁽²⁶⁾. Ces deux der-

(26) « *L'équilibre dans les relations économiques internationales* », p. 387 et suiv.

niers éléments ont une action décisive, quoique lente parfois, sur le rééquilibre des prix de revient et de vente. Les pays sont dans une situation d'interpénétration, comme des vases communicants ; et bien que les voies de communication se rétrécissent à mesure que les pays s'isolent, le rééquilibre se rétablit plus ou moins vite. En 1930, deux ans après la stabilisation du franc, la prime à l'exportation résultant de la dépréciation du franc n'existait plus. En 1936, bien que l'importance et la puissance du bloc sterling ait rendu particulièrement peu efficace la réaction nivellement des prix des pays du bloc or, le rééquilibre se réalisait. En fait, dans cette crise, vu la masse des pays ayant procédé à des dépréciations monétaires, c'est notre monnaie qui se trouvait élevée, et non la leur abaissée et c'est nos prix surtout qui tendaient vers les leurs, plus que les leurs vers les nôtres ; de même qu'entre deux vases communicants, dont l'un est étroit et l'autre large, les niveaux s'équilibrent en variant surtout dans le petit vase.

Quelque temps après la stabilisation des monnaies, la capacité de concurrence en fonction des prix, s'équilibre à nouveau comme autrefois. Mais, des habitudes nouvelles ont été prises dans la clientèle perdue, des modifications de goût durables sont intervenues ; et il a été maintes fois souligné combien est difficile et laborieuse la reconquête des marchés étrangers. Le tort fait aux exportateurs d'un pays par la hausse des changes, ne cesse pas avec sa cause, car il faut regagner les positions perdues. Aussi, au rééquilibre lent et dommageable des prix que nous avons exposé, beaucoup de pays ont préféré défendre leurs exportations en recourant au même procédé de dépréciation monétaire ; le Japon, par exemple, semble avoir toujours pris soin de conserver un

taux de dépréciation du yen de 20 % supérieur à celui de la livre. La France a tenu jusqu'en septembre 1936 ; ses exportateurs en ont beaucoup souffert, et en subissent encore le préjudice.

SECTION II

SUR LE MARCHÉ DU PAYS DEVALUANT SA MONNAIE

PROTECTION PAR LE CHANGE ; VARIATION DU POUVOIR
D'ACHAT, ET DU REVENU ; DÉSAFFECTION DES PRO-
DUITS ÉTRANGERS.

I. — *Protection par le change.*

Les exportations vers un pays considéré sont également très atteintes, lorsque ce pays déprécie sa monnaie. L'ascension des changes étrangers qui résulte d'une dépréciation monétaire, est un frein efficace et puissant aux importations. Certes, par suite d'un renouveau d'activité, par suite de la fièvre avec laquelle chaque commerçant s'empresse de constituer des stocks importants, en prévision de nouveaux fléchissements de la monnaie nationale⁽²⁷⁾, on pourra constater un accroissement massif des quantités de produits importés ; mais ce phénomène sera toujours éphémère et disparaîtra le jour où la monnaie sera à nouveau considérée comme stable. Il n'y a d'exception que pour les matières premières dont le sol national manque et dont il faut alors importer des quantités croissantes avec l'activité industrielle. Le pays qui a maintenu la valeur or de sa monnaie voit

(27) La plupart des dépréciations monétaires ont été progressives et ont duré plusieurs années pendant la crise.

alors croître ce poste d'exportation vers le pays qui a déprécié la sienne ; mais de ce mieux naît un mal plus grave, car ces matières premières exportées, transformées en objets fabriqués à des prix réduits par la baisse des salaires, viennent concurrencer victorieusement les produits fabriqués exportés auparavant sur ce même marché ; la perte qui en résulte pour un pays comme la France, est très supérieur au gain réalisé d'autre part, car nous exportons peu de matières premières et beaucoup d'objets fabriqués ; la valeur des exportations décroît : le change dresse une sorte de barrière à l'entrée des objets d'alimentation et des produits manufacturés⁽²⁸⁾.

Dans ce pays à change déprécié, les produits nationaux non abrités, qui jusqu'alors devaient lutter contre les marques étrangères, à la faveur des nouveaux prix de revient très bas en or s'assurent des avantages considérables, accroissant leur clientèle, développant leur moyen de production, intensifiant leur propagande et leurs efforts ; les industries nationales éliminent ainsi les autres de façon définitive.

Les importations de produits de qualité, articles de luxe, objets de marque prisés pour la façon et le goût, cèdent la place à des fabrications même moins finies, moins parfaites, des industries intérieures.

II. — *Variation du pouvoir d'achat et du revenu.*

Par ailleurs, les variations du pouvoir d'achat qui

(28) *Statistique du commerce mondial*, Genève 1935. Les chiffres suivants montrent que les importations de matières premières croissent, tandis que celles de produits manufacturés diminuent :

Royaume-Uni : abandon de l'étalon-or en 1931

Importations, en pourcentage du total	1931	1932	1933	1934
Matière premières	23,5	24,6	24,1	26,3
Produits manufacturés	21,9	12,9	11,1	11,6

résultent des variations du change, se répercutent également sur des produits spéciaux importés, dont la production est le monopole de certains pays étrangers.

Un certain nombre de gens voient croître leur pouvoir d'achat par rapport aux produits intérieurs⁽²⁹⁾ tandis que leur pouvoir d'achat par rapport aux produits étrangers demeure égal ou même a plutôt tendance à décroître avec leurs revenus or. Aussi, en comparant ce que l'on doit déboursier pour obtenir tel objet étranger, dont la hausse des changes a fait monter le prix, avec la somme d'objets ou de services qu'on peut obtenir pour ce prix, dans le pays même, l'acheteur se récusera, même si ses revenus or n'ont pas varié ; il se détournera d'un produit dont le prix le priverait d'une somme de jouissances plus grande ; c'est ainsi que des produits considérés comme des produits de monopole, tels nos vins de Champagne, perdent une partie de leurs clients, même de ceux qui conservent leurs revenus or⁽³⁰⁾ sur le marché de Londres, lorsque la livre fléchit et non le franc. Les équations individuelles des échanges sont perturbées, par le décalage des prix or entre les produits nationaux et les produits importés.

Dans ce pays à change déprécié, le revenu national a plutôt tendance à croître⁽³⁰⁾ ; car la production et avec elle le pouvoir d'échange s'accroît ; les

(29) Par exemple, ceux qui tirent leurs revenus de l'étranger, cf. AFTALION, « *Monnaie, prix et change* », p. 152 et suiv.

(30) « Au Royaume-Uni, le revenu national avait pour ainsi dire regagné en 1934 le niveau de 1929, tandis qu'en France le revenu national a encore fléchi en 1934 et a subi une diminution probablement encore plus forte en 1935 sous l'effet des mesures de déflation. Comme pour la France, le revenu national de la Suisse, des Pays-Bas, et probablement aussi de la Pologne, a fléchi constamment. Dans tous ces pays, le maintien et la parité actuelle a entraîné des mesures de déflation qui sont la cause

exportations et leur valeur or s'accroissent⁽³¹⁾ ; les revenus des exportateurs se développent d'autant plus que le profit augmente ; le nombre des touristes importés grandit ; la somme des pouvoirs d'achats individuels tendant à croître, en or, dans la mesure où la dévaluation résoud la crise, on pourrait penser qu'il y a pour tel produit d'importation, une clientèle possible égale au moins à l'ancienne ; en fait, il est loin d'en être ainsi. En effet, si une dévaluation monétaire ne diminue pas les revenus pour l'ensemble d'un pays, elle les déplace lentement pour le commerce intérieur si les prix intérieurs (en papier) montent lentement, brutalement pour le commerce d'importation, et en raison directe du décalage des prix que provoque la dévaluation ; elle tend à niveler les fortunes en réduisant les créances et les dettes ; par rapport aux rentiers, et à tous ceux qui vivent de revenus fixes en monnaie nationale, elle diminue le pouvoir d'achat effectif puisque les prix papiers montent ; elle diminue aussi le pouvoir d'achat de la classe laborieuse, celle qui consomme le plus⁽³²⁾ ; mais en revanche, elle accroît les revenus or de ceux qui produisent, de ceux qui exportent, des chefs d'entreprises qui profitent du renouveau de l'activité économique et d'une marge supplémentaire

du fléchissement continu du revenu national. (Voir aussi page 27, note 9).

Revenu national en millions

		1932	1933	1934
Royaume-Uni	£	4.266	4.364	4.685
Etats-Unis	\$	48.000	44.000	49.400
France	F.	206.000	199.000	178.000

S. D. N., *Revue de la Sit. Econ. Mond.*, 1935-36, p. 118.

(31) Voir tableau et chap. I^{er}.

(32) Cf. *Revue d'Econ.*, p. 1936, p. 113, L. DUGUÉ DE BERNONVILLE, « Les salaires et les consommations ». — Toutefois, c'est surtout les variations de revenus de la classe bourgeoise qui a nuï à nos exportations de produits manufacturés, composés en bonne partie d'objets de luxe.

de bénéfices presque égale à la montée des prix en monnaie nationale. De ces variations il résulte que, indépendamment de son effet psychologique sur les équations individuelles des échanges déjà signalés, une dévaluation de la monnaie se fait sentir immédiatement et brutalement en désorganisant la clientèle de tel ou tel produit d'importation : une partie de cette clientèle s'abstient en fonction de la diminution de ses revenus or ; et les nouveaux clients gagnés parmi ceux dont les revenus or croissent ne forment pas une compensation, soit que, occupés d'affaires ou de l'essor nouveau de leur entreprise, ils y engagent leurs bénéfices, sans modifier leur train de vie ; soit que, par manque d'habitude, de préparation, de goût, d'éducation, ils n'achètent pas des produits étrangers qui ne leur étaient pas familiers. Des exportations caractérisées par l'importance des objets de luxe, comme celles de la France, souffrent évidemment beaucoup des diminutions de revenus provoquées par une crise économique mais elles ressentent particulièrement aussi les diminutions de revenus or issues des dévaluations de la monnaie des pays importateurs. Nos produits finis, spécialités, quasi-monopoles, ont perdu de ce fait des éléments importants de leur clientèle : ainsi, par exemple, pour nos vins fins, Bordeaux, Bourgogne, Champagne, la richesse des anciens consommateurs ayant déchu plus vite que les prix or, la consommation s'est réduite en conséquence.

Parfois, la désorganisation de la clientèle étrangère semble passagère ; les individus et les prix des produits importés se réorganisent peu à peu et s'adaptent aux nouvelles conditions du marché ; et l'effet de restriction de la demande résultant d'une dévaluation monétaire s'atténue ; c'est même une ob-

servation assez générale ⁽³³⁾. Les vieux habitués reviennent malgré tout à leurs habitudes ; et les bénéficiaires de la baisse des changes profitent de leur nouvelle prospérité.

III. — Désaffection des produits étrangers.

Parfois aussi, le tort fait à tel ou tel produit d'importation est durable ; la perte du marché définitive. La désaffection forcée des produits de luxe étrangers, issue des barrières du change et de ses effets sur les revenus individuels, ne va pas sans sacrifices ; aussi, les gens du pays cherchent à percer les secrets de fabrication, à produire eux-mêmes à bon compte l'article dont ils se privent ; dans le pays jadis importateur, il se crée des fabriques concurrentes, qui essaient de lancer des imitations plus ou moins parfaites, des contrefaçons qui peuvent « pren-

(33) Cf. chap. IV, sec. II et IV. Le tort fait aux exportations françaises par les dévaluations monétaires étrangères va en s'atténuant au cours des années qui suivent dans les pays qui ont procédé à ces mutations monétaires.

Cela est particulièrement vrai pour les objets alimentaires de qualité, spécialités françaises, produits finis, vins et liqueurs de luxe, etc.... En voici la principale explication : il semble qu'il y ait rapport direct entre les variations des revenus et celles de la consommation alimentaire. « Il est intéressant de constater « que les évaluations de la consommation globale dans certains « pays (Royaume-Uni, Suède, Canada) font ressortir une cons-
« tance remarquable de la proportion du revenu consacré à l'ali-
« mentation (30 %). » (Genève, *Revue de la Sit. Econ. Mondiale*, 1935-1936, p. 122). Or les dépréciations monétaires ont provoqué la reprise dans les pays à monnaie dévaluée, donc l'augmentation des revenus ; tandis que la crise continuait dans les pays du bloc or. Résultat : Exportations en millions de francs Poincaré de produits alimentaires français vers les pays suivants :

	1933	1934	1935
Royaume-Uni	368	369	449
Suisse	192	164	149
Belgique et Luxemb.	151	151	146

Pour cette catégorie d'exportations (spécialités alimentaires), les dépréciations monétaires nous ont fait un tort immédiat, mais l'on un peu corrigé par la suite.

dre », ou avoir pour effet de discréditer par leur im-
 perfection un produit jadis assez prisé ; ce débou-
 ché d'exportation sera ainsi perdu. La Chambre de
 Commerce française de Bruxelles souligne cette cau-
 se grave et définitive de la régression de nos expor-
 tations en Belgique : « De plus en plus, nos spécia-
 « lités s'expatrient : des tissages de soie désertent la
 « région lyonnaise pour se monter en Belgique, des
 « industries textiles du Nord s'installent dans la ré-
 « gion frontrière belge, d'autres industries font du
 « montage en Belgique et se contentent d'expédier
 « de France des pièces détachées. Cette politique est
 « particulièrement marquée dans l'industrie si im-
 « portante des spécialités pharmaceutiques. De nom-
 « breuses spécialités se fabriquent déjà en Belgique
 « avec des formules données par les laboratoires
 « français; d'autres produits sont conditionnés et
 « « habillés » en Belgique, la France devant se con-
 « tenter de fournir tout ou partie des matières pre-
 « mières. En plus des matières premières complé-
 « mentaires, l'industrie belge fournit dès lors le fla-
 « connage, les cartons, les étiquettes, les bouchons,
 « les emballages et la main-d'œuvre... Si on n'y
 « prend garde, nos spécialités se dénationalisent de
 « plus en plus et ce qui, hier encore, faisait la ri-
 « chesse et la réputation de notre pays, la science de
 « nos savants, l'expérience personnelle de nos arti-
 « sans et de nos ouvriers, risque de passer à l'étran-
 « ger... L'alourdissement de nos prix de revient pro-
 « voqué surtout par les manipulations monétaires
 « de nos principaux concurrents est à la base de cet
 « état de choses » ⁽³⁴⁾. De nombreux conseillers du
 commerce extérieur français constatant de près la
 perte définitive des débouchés étrangers, et la ruine

(34) Chambre de commerce française de Bruxelles. Août 1936.

qui s'ensuit, pour nombre d'industries naguère propres à la France, en signalent pour cause première et principale l'action des changes, et jettent le cri d'alarme. Ainsi, pour le cas des dentelles françaises qui, en 1913, exportaient 80 % du chiffre total de fabrication, pour une valeur de 64 millions de francs, M. Jules Marx, c. c. e., écrit : « La moitié des exportations calaisiennes allaient en Amérique ; la dévaluation du dollar a augmenté les prix de 40 % alors qu'il existait déjà des droits de douanes de 90 %. A l'abri de cette barrière douanière inattendue, des industries dentellières américaines se sont créées ou développées, si bien que dans le récent accord commercial franco-américain, les Américains se sont refusés à tout dégrèvement douanier sur la dentelle. La dévaluation anglaise a permis à l'industrie dentellière anglaise, jadis très prospère, de reprendre sur les marchés mondiaux une partie de la place qu'elle occupait. Aujourd'hui partout la dentelle de Nottingham est 40 % meilleur marché que la dentelle de Calais et détrône cette dernière » ⁽³⁵⁾. Cet exemple montre comment, sur le marché américain, la dévaluation de la livre et du dollar s'unissent pour arrêter l'exportation française d'un produit de marque ; si l'on considère l'ensemble des marchés naguère importateurs de dentelles françaises, on obtient des résultats qui généralisent les remarques faites à propos d'un seul marché ⁽³⁶⁾. Nos exportations de soieries

(35) « *Le conseiller du commerce extérieur* », janvier 1937.

(36) Résultats des dévaluations de la £ et du \$ sur nos exportations de dentelles. Quantités en milliers de tonnes métriques :

	1929	1934	régression en pourcentage
Dentelles de soie	52,6	7	86,6 %
Dentelles de lin	0,024	0,002	91,6 %

(Chiffres cités par M. PHILIPPI, rapport cité.)

vers des clients importants comme le Brésil, la République Argentine, ont été arrêtées en partie par les manipulations monétaires de ces pays; de même, pour nos exportations de lainages et tissus: en République Argentine, en 1933, à la faveur de la dépréciation du peso, 50 usines de tissage sont nées, et davantage en 1934.

Et lorsqu'un pays à change déprécié ne peut, faute de préparation ou d'aptitudes naturelles, produire tel ou tel produit dont il a besoin, et que le change rend très cher, il se jette dans la recherche de produits de substitution, même d'un usage moins adéquat et inférieur; il suffit que les prix de ces produits soient plus abordables et plus accessibles à des bourses garnies de billets dévalués. Il ne s'agit pas exactement d'une action semblable à la politique des « ersatz », dictée par des désirs d'autarcie, et qui entraînent la fermeture des frontières pour provoquer des productions ingénieuses de produits de remplacement chimiquement obtenus⁽³⁷⁾, à des prix de revient prohibitifs⁽³⁸⁾; c'est alors une politique qui a pour slogan de « changer les importations de beurre et de porc en canons et en armements ». Mais il s'agit, pourtant, d'une certaine action parallèle, qui

(37) La fabrication des produits synthétiques s'est étonnamment développée en Allemagne, ces dernières années: caoutchouc et essence artificielle, sucre de bois, tissus et papiers à partir de la fibre et de la cellulose du genêt, etc..., mais cela dans un but d'autarcie, et à des prix de revient supérieurs aux prix des produits naturels.

(38) A Mersebourg (Allemagne), il est fabriqué en 1936 mille tonnes d'essence synthétique par jour; à Billingham (Angleterre), 400 tonnes par jour. Les prix de revient sont de 1 fr. 10 par kilogramme d'essence, tandis que l'essence nous arrive d'Amérique à 0 fr. 22 (c. a. f.) le kilogramme (cours de M. ESTIENNE à l'Ecole des Mines, 1936). Toutefois, M. ESTIENNE remarque que les réserves de pétrole actuellement connues ne peuvent pourvoir à la consommation mondiale que pour environ 40 ans. Les prix de l'essence naturelle auront donc tendance à croître cependant que ceux de l'essence synthétique décroîtront.

résulte des barrières que peut causer le change ; le pays à monnaie dépréciée doit user de certains produits de remplacement qu'il peut produire à des prix en rapport avec les diminutions du pouvoir d'achat individuel d'une classe, comme par exemple la classe ouvrière : bière au lieu de vin, raves au lieu de pommes de terre, sucre de betteraves au lieu de sucre de cannes, rayonne au lieu de soie naturelle, graisses composées au lieu de beurre, etc...⁽³⁹⁾. L'usage volontaire et généralisé de certains ersatz, procède des dépréciations monétaires dont le résultat est le renchérissement brusque pour les consommateurs des produits importés.

Ainsi, la puissance de la concurrence des industries établies dans un pays qui dévalue sa monnaie, ou la création d'industries nouvelles protégées par le change, les perturbations qui résultent d'une action monétaire dans l'échelle des valeurs des produits différenciés suivant une certaine hiérarchie des besoins, les restrictions budgétaires des gens qui ont perdu une partie de leur pouvoir d'achat dans la réévaluation de leurs revenus, l'usage de produits de remplacement, créent autant d'obstacles à la vente des anciens produits d'importation dont les prix or n'ont pas subi la même dépréciation que l'unité monétaire du pays importateur. Or, bon nombre de nos meilleurs clients ont au cours de cette crise dévalué leur monnaie.

(39) L'ingéniosité et la faculté créatrice semble presque illimitée dans ce domaine ; un cas typique et important est celui de l'Italie privée de laine à la suite des sanctions et qui a découvert la fabrication de la laine artificielle avec la caséine du lait ; les qualités de ce produit ou « lanital » sont comparables en moelleux, chaleur, élasticité, solidité, à la laine naturelle ; le prix de revient n'en est pas élevé : 1/4 kg de caséine = 1 kg de lanital. L'Italie compte réduire ses importations de laine d'un quart, soit de 100.000 tonnes.

SECTION III

SUR LE MARCHÉ DU PAYS EXPORTATEUR QUI N'A PAS DEVALUÉ SA MONNAIE

THÉSAURISATION ET ALERTE DES CAPITAUX. ANÉMIE ET PARALYSIE DE L'ÉCONOMIE. CRISE DU TOURISME

Touchée à l'extérieur dans la phase la plus directe de son activité, par les mutations monétaires de ses clients et de ses concurrents, l'exportation d'un pays resté fidèle à la parité or de sa monnaie va se trouver aussi gênée de l'intérieur. Toute l'économie d'un pays peut être atteinte d'un malaise grandissant et irrésistible, lorsque de grands pays étrangers déprécient leurs devises. Ce malaise a son germe dans l'état monétaire, et il paralyse peu à peu toutes les parties de l'économie ; car « la monnaie, dit très justement M. G. Bonnet, Ministre des Finances, est l'expression de toute l'activité du pays » ⁽⁴⁰⁾ ; et elle n'est pas seulement le nerf de la guerre mais aussi de la paix, de la prospérité et de l'activité ; les biens ne circulent que dans la mesure où l'argent circule et où le crédit est bien portant ; et le développement du tourisme est lui aussi essentiellement fonction du change.

1. — *Thésaurisation et alerte des capitaux.*

A mesure que les dépréciations monétaires, comme un phénomène éminemment contagieux, gagnent les pays de proche en proche, ceux qui restent fidèles à l'or et à la parité assistent à un phénomène de thésaurisation qui vide pratiquement leur marché de

(40) Discours du 20 mars 1937.

ses disponibilités les plus nécessaires : thésaurisation de billets de banque d'abord, comme ce fut le cas en France de 1931 à 1934 ; au fur et à mesure que l'or étranger vient chercher une protection confiante dans ce pays à change stable, au fur et à mesure que les billets sortent de la banque qui les émet, ils disparaissent de la circulation ; il semble que le pays en ait de moins en moins, tandis que le stock d'or et le volume des billets émis s'accroissent. C'est, pour une part, à cause du pouvoir d'achat grandissant de cette monnaie or ; en effet, on a vu comment le pouvoir d'achat de l'or avait cru peu à peu de 20 à 80 % à cause de la chute des prix provoquée par la crise, et les multiples dépréciations monétaires. Dans un pays à monnaie stable, la thésaurisation était donc une excellente façon de s'enrichir ; et elle a été largement pratiquée en France ⁽⁴¹⁾. Plus tard, lorsque le malaise économique s'est aggravé dans le pays resté fidèle à l'ancienne parité or, lorsque l'isolement de sa monnaie est devenu presque complet et que sa devise est à un niveau très élevé sur le marché des changes, pour peu qu'il s'y ajoute, conséquence normale de cet état de choses, quelques troubles politiques ou sociaux, la confiance dans la monnaie disparaît ; les thésauriseurs remplacent leurs billets par de l'or ; l'encaisse de la banque nationale diminue à un rythme accéléré ; c'est « l'hémorragie de l'or » ⁽⁴²⁾. La dévaluation devient inévi-

(41) Cf. M. LAGARDE, « *Le franc-or tue les affaires et ruine la France* » (1935).

(42) « La divergence entre l'évolution économique des pays du bloc or et celle de la plupart des pays qui avaient laissé leur monnaie se déprécier est devenue particulièrement frappante après le milieu de 1935. La thésaurisation a continué et a pris des proportions considérables en négligeant quelque peu les billets pour se porter sur l'or ; la spéculation intérieure contre la monnaie a pris de l'extension ; les déficits budgétaires ont été considérables, les taux d'intérêt beaucoup plus élevés que les taux pratiqués dans les pays du bloc sterling et aux Etats-Unis d'Amérique. »

(Aperçu de la situation monétaire, Genève, 1936.)

table. C'est ainsi que le franc, dernier soutien du bloc or, a abandonné l'étalon or en 1936.

Cependant, la thésaurisation sous toutes ses formes a, dans l'intervalle, raréfié le marché de l'argent, provoquant ainsi une hausse du taux de l'intérêt préjudiciable au coût de production et au financement des exportations. La nécessité de défendre l'encaisse or est aussi un facteur de hausse du loyer de l'argent⁽⁴³⁾. Un autre facteur de hausse du taux de l'intérêt réside dans la nécessité pour l'Etat de défendre la production intérieure, contre les bas prix des pays à change déprécié, par des restrictions quantitatives des importations qui réduisent les recettes des douanes, tandis qu'il faut obérer le budget d'un lourd système de primes à l'exportation pour permettre aux nationaux la lutte sur les marchés extérieurs; « cette charge a contribué au niveau relativement « élevé des taux d'intérêt dans les pays restés fidèles « à l'étalon or »⁽⁴⁴⁾.

II. — *Anémie et paralysie de l'économie.*

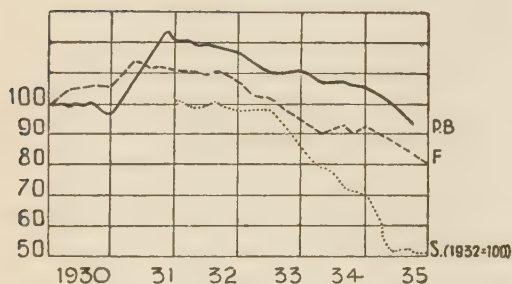
C'est toute l'économie du pays et nommément ses exportations qui se trouvaient atteintes par cet état de choses ; alors que la reprise était certaine dans les pays à change déprécié, ceux du bloc or voyaient leur état empirer « par la thésaurisation d'une monnaie surévaluée, la pression continue de la déflation, « l'existence d'un écart considérable entre les prix de « gros et le prix de la vie, les pertes subies par les « entreprises commerciales et industrielles, les diffi-

(43) « La France et l'industrie française ont connu au cours de l'année 1935 des heures difficiles ; des périodes d'agitation monétaire, notamment fin mai et fin novembre, ont obligé la Banque de France à modifier onze fois le taux du loyer de l'argent ; le taux de l'escompte a dû être relevé deux fois jusqu'à 6 %. » (Rapport du comptoir Linier, 1935.)

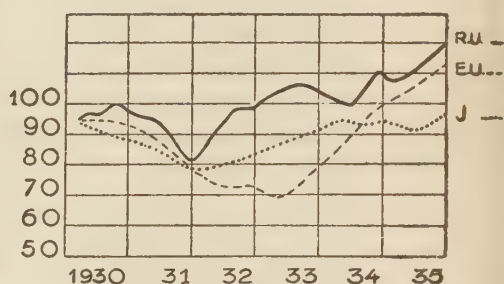
(44) *Aperçu de la situation monétaire*, Genève, 1936.

« cultés budgétaires, la restriction des crédits et des « taux d'intérêts élevés... » (44). On a déjà souligné la cherté du crédit dans les pays du bloc or (45) par comparaison avec ceux du bloc sterling ; il est curieux et symptomatique à cet effet de comparer les courbes des comptes courants dans les banques des pays du bloc or et des pays à change déprécié ; leurs variations sont inverses ; l'effet des dévaluations y est nettement indiqué :

Comptes courants dans les banques commerciales.
Indice base 1929 = 100.



P.-B. : Pays-Bas.
F. : France.
S. : Suisse.



R.-U. : Royaume-Uni.
E.-U. : Etats-Unis.
J. : Japon.

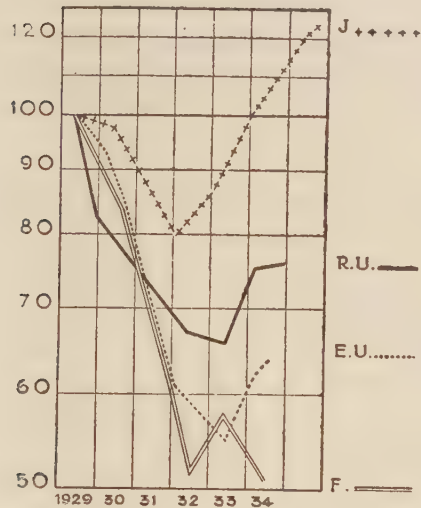
(*Monnaie et Banque*, p. 63, Genève, 1936.)

Par ailleurs, le volume des transactions diminuait dans les pays du bloc or, malgré l'abondance des sommes détenues par les particuliers : « En France et aux Pays-Bas, la quantité d'argent disponible est restée constamment au-dessus du niveau de 1929, alors que la vitesse de l'utilisation de l'unité monétaire a baissé de 50 ou de 60 % » (46).

(45) Cf. page 30.

(46) *Aperçu de la sit. mon.*, Genève, 1936.

Vitesse de circulation monétaire
Indice 1929=100



(Noter l'influence des dépréciations monétaires)
(*Monnaie et Banque*, p. 60, Genève, 1935-1936.)

Ainsi, la hausse du taux de l'intérêt, la cherté du crédit, le loyer élevé de l'argent correspondant à la rareté des capitaux offerts, situation paradoxale étant donné l'afflux de l'or dans la banque centrale, le ralentissement de la circulation monétaire, les difficultés de paiement qui s'ensuivaient, pour le commerce, étaient bien, dans les pays du bloc or, sinon une résultante de la stabilité apparente de la monnaie, du moins une conséquence directe, logique, et psychologique de la chute des monnaies étrangères. Comme contre-épreuve, on a vu que la situation des pays à monnaie dépréciée était l'inverse à tous ces points de vue ; ce qui accroissait le dynamisme de leurs exportations.

Cet état du marché des capitaux crée ou augmente les difficultés de trésorerie des industriels ; leurs possibilités de paiement s'en ressentent ; et aussi leurs

importations de matières premières ; toute l'activité industrielle du pays en souffre, c'est-à-dire aussi le volume et la capacité de concurrence des exportations, et spécialement des objets fabriqués ; car il y a un rapport étroit entre les importations de matières premières et les exportations d'objets fabriqués (47).

Par ailleurs, le coût élevé de la vie et de la production et la nécessité de protéger les industries nationales contre une concurrence étrangère qui les ruinerait sur le marché intérieur, oblige à dresser des barrières douanières isolantes, et à établir au besoin des contingentements. Ce fut le cas de la France, surtout à cause de sa politique de revalorisation des produits agricoles. Cet état économique se répercute sur le volume des exportations : « On ne peut refuser « aux mesures douanières adoptées depuis 1931 et « particulièrement aux contingentements, une large « part dans la réduction des importations, résultat « en vue duquel elles ont été demandées et établies... « (or) il existe entre les importations et les exporta- « tions une proportion dont les termes ne peuvent « varier que dans des limites assez étroites. Les élé- « ments du commerce extérieur ne sont pas indé- « pendants les uns des autres, et une réduction nota- « ble des importations finit plus ou moins vite par

(47) M. René RUPIN a étudié longuement la corrélation qui pouvait exister entre nos importations de matières premières, qui sont importantes, la France produisant peu de matières premières, et les exportations de produits fabriqués, fabriqués pour la plus grosse part avec ces matières importées. « Nos recherches faites avant la guerre ont abouti à des résultats si constants que nous en avons fait ce que nous avons appelé « la « théorie des 16 % », ce qui en peu de mots résumait la constatation suivante : chaque fois que la France importe 100 tonnes de matières premières (charbons exclus), elle est normalement « en mesure d'exporter 16 tonnes de produits manufacturés. Et « non seulement elle était en mesure de le faire, mais elle « agissait ainsi avec une surprenante régularité, qui affirmait la « stabilité de son économie. » (*Le Temps*, 22 décembre 1936.)

« réagir sur le volume des exportations » (48). En dehors même de lois économiques qui lient dans une période suffisamment longue le sort des exportations à celui des importations, il faut encore signaler l'effet beaucoup plus direct et rapide des représailles commerciales. « Les entraves apportées à nos exportations constituent, dans de très nombreux cas, la conséquence immédiate de notre propre politique de protection... on se bornera à rappeler qu'en réponse à nos contingents, l'Italie a institué des contingents qui frappaient exclusivement nos produits, et que, exemple particulièrement caractéristique, le montant des devises accordées par la centrale des devises de Copenhague aux exportateurs français, est proportionnel aux contingents accordés par la France aux exportateurs danois et qu'ainsi à toute réduction de ces contingents correspond automatiquement une réduction proportionnelle de nos exportations au Danemark » (49).

Comme il est impossible de se protéger complètement à l'intérieur du pays contre toutes les importations de produits identiques à ceux que nous fabriquons, provenant de tant de pays qui ont dévalué leur monnaie, comme par ailleurs l'acuité de la crise comprime la production, il en résulte : que les exportations nettes (importations de produits semblables déduites) diminuent (50), que le déficit de la

(48) Cons. Nat. Econ., 17 juillet 1936. *J. O.*, annexe, p. 816. « *La protection et les encouragements à donner par les pouvoirs publics aux diverses branches de l'Economie nationale* ». Rapport de MM. M. RIVES, cons. réf. à la Cour des Comptes ; F. D. GREGH, insp. des finances ; P. GARNIER, ingénieur agricole.

(49) Cons. Nat. écon. Rapport de M. PHILIPPI, inspecteur des finances. *J. O.*, annexe, 5 juillet 1935, p. 717.

(50) Exemple :

Exportations nettes d'objets fabriqués en millions de francs
1934 : 5.863 1935 : 5.212

(Voir Rev. Econ. pol. 1936, pp. 1090 et suiv. « *Le commerce extérieure* », B. ELIACHEFF.)

balance commerciale croît, raréfiant les disponibilités monétaires, diminuant le stock d'or, provoquant des craintes pour la stabilité de la monnaie, accentuant ainsi la thésaurisation de l'or si préjudiciable à la reprise. Et dès que la confiance est ébranlée, on assiste à un déséquilibre brusquement et dangereusement aggravé de la balance commerciale ⁽⁵¹⁾, parce que beaucoup d'industriels se livrent à des importations massives et constituent des stocks pour tirer parti d'une dévaluation dont ils avancent l'heure dans une atmosphère d'inquiétude et de désordre.

Ainsi, la contraction du marché intérieur, et l'affaiblissement qu'elle provoque, les mesures de rétorsion contre les protections douanières, le déficit de la balance commerciale, les difficultés économiques engendrées par l'immobilité ou l'exode des capitaux, l'insécurité des relations commerciales dans un pays qui fait exception à la reprise mondiale, s'additionnent comme autant de causes enchevêtrées mais efficaces, pour faire obstacle à nos exportations.

Il faudrait encore ajouter que les pays possédant un empire colonial soumis à une loi monétaire unique sont tout spécialement atteints par les manipulations monétaires des pays ayant des colonies semblables, et des pays de même structure ; en effet, les colonies françaises par exemple nous achètent en fonction de ce qu'elles vendent à l'étranger ; si leurs prix sont plus chers que ceux de leurs concurrents (Japon, Chine, Egypte, Indes, etc...), leurs ventes à l'étranger (riz, arachides, amandes de palme, coprah, cacao, thé, agrumes, bois, etc...) diminuent, leurs revenus aussi et elles doivent réduire en conséquence leurs

(51) Déficit de la balance commerciale, en millions :

1934	1935	1936 (10 mois, jusqu'à la dévaluation)
5.247	5.472	7.580

achats à la métropole. La France métropolitaine est ainsi atteinte d'une façon indirecte, par le jeu des échanges triangulaires ; car nos colonies ne nous vendent guère que 30 à 40 % de leurs exportations, et, en définitive, le tort que leur a fait la dépréciation d'une monnaie comme la livre, a été important⁽⁵²⁾, et s'est retourné par contre-coup, de façon indirecte, contre nos exportations vers les colonies. D'ailleurs, ce n'est là que l'application des lois strictes qui lient les importations d'un pays à ses exportations, et de la solidarité des échanges complémentaires. Ces mêmes règles font que les mesures douanières destinées à freiner ou bien à arrêter les importations étrangères dans nos colonies, de même que dans la métropole, à cause justement des disparités de prix déterminées par les dévaluations monétaires étrangères, ont encore été un facteur nuisible à notre économie et à nos exportations en particulier⁽⁵³⁾. Tout ce que l'on a dit de la métropole peut aussi être dit des colonies ; leurs exportations souffrent de semblable

(52) « L'augmentation de la part de l'Empire Britannique dans le commerce mondial qui s'est produite de 1932 à 1935 contraste nettement avec la régression des parts de l'Empire Français et de l'Empire Néerlandais. Ces mouvements divergents peuvent être attribués, en partie, aux politiques monétaires différentes du premier groupe, d'une part, et des deux derniers groupes, d'autre part. » — *Aperçu général du commerce mondial, 1935*, Genève, p. 23.

(53) « Toute restriction appliquée par nous, quelle que soit sa nature, aura pour effet, non seulement de provoquer des restrictions analogues, mais également d'empirer la situation des producteurs étrangers. Or ces derniers sont soit directement, soit par l'intermédiaire d'un pays tiers, les acheteurs de nos produits, ceux qui doivent nous payer des intérêts, ceux qui en transportant nos marchandises chez eux et les leurs chez nous feraient travailler nos chemins de fer et nos bateaux, ceux qui, venant chez nous en qualité de touristes, dépenseraient leur argent dans nos hôtels et nos magasins. »

Comité économique de la S. D. N. « *Remarques sur l'état actuel des relations économiques internationales* ». 1935.

façon des dévaluations de monnaies étrangères ; et en fin de compte leurs achats à la métropole.

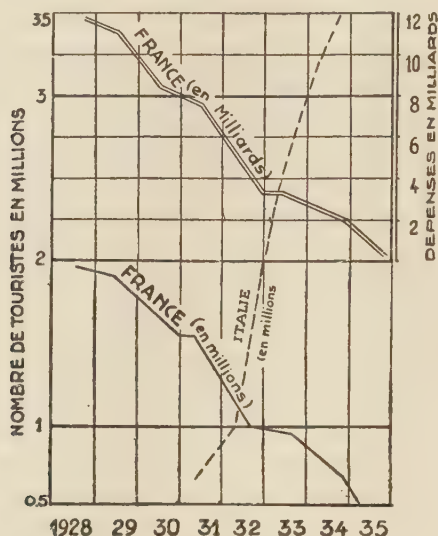
III. — *Le tourisme.*

Le tourisme, le plus important des postes invisibles de la balance des comptes, a été particulièrement atteint dans cette crise, par les troubles monétaires. Le tourisme est « une des formes les plus parfaites de l'exportation », qui échappe à la gêne des barrières douanières et des contingentements ; on l'a appelé « une exportation à l'intérieur », car l'acheteur est un étranger qui vient consommer dans le pays vendeur et y dépenser des capitaux étrangers. Ce dernier genre d'exportation mérite qu'on ne le néglige pas ; en 1929, les sommes dépensées par les touristes de cinq pays, Etats-Unis, Grande-Bretagne, Canada, Allemagne, France, ont été évaluées à 1.700 millions de dollars or. D'ailleurs, indépendamment de cette qualité d'exportation à l'intérieur, qui, on le verra, est étroitement liée aux changes, le tourisme agit assez efficacement sur l'exportation à l'extérieur ; le rapport unissant les exportations d'un pays, au chiffre de ses touristes, est sans doute étroit ; car c'est en venant sur place apprécier les produits d'un pays et en apprenant sur place à les aimer, que les étrangers retournés chez eux, les désireront ; les feront venir et connaître. Dans ce domaine encore, les mutations monétaires étrangères auront un effet direct et indirect sur l'état des exportations ; là encore, la France a été très éprouvée et a subi de ce chef un tort considérable. Si l'on remarque que les pays qui exportent le plus de touristes sont les pays anglo-saxons, ayant récemment déprécié leur monnaie, que la France a eu longtemps le premier rang parmi les pays importateurs de touristes, on peut

s'attendre à voir les phénomènes monétaires jouer ici un rôle capital relativement à l'ensemble de nos exportations ; le cas vaut d'être approfondi, puisque M. Milan, rapporteur du budget des T. P. au Sénat, évaluait en 1936 les dépenses des étrangers en France au tiers de nos exportations actuelles.

Il y a eu des causes mondiales à la crise du tourisme, qui n'a pas été limitée à la France ; l'activité des échanges touristiques (nombre de touristes) a diminué en général de 68 % de 1929 à 1933. Certains pays ont plus souffert : Canada 73 % ; France 70 % ; d'autres moins : Suisse 57 % ; Italie 50 % ; chacun subissait en la matière l'effet des difficultés économiques qui oblige les gens à rester chez eux ; il y avait toutefois des facteurs importants de différenciation entre les pays : propagande, facilités, organisation, avantages et réductions tarifaires, accueil, toutes les conditions matérielles de confort, et morales de cordialité, de sympathie, qui invitent au voyage, et aux visites. Peut-être, dans une certaine mesure, est-il exact, comme on l'a dit, que le tourisme en France a été « tué en partie par le coup de fusil ». On en donne pour preuve les statistiques de trois pays du bloc or en 1933, tous trois pays privilégiés par la beauté de leurs sites, l'ancienneté et les témoignages grandioses de leur civilisation : la France, l'Italie, la Suisse ; tandis que l'Italie multipliait le nombre de ses visiteurs, la Suisse, malgré la cherté de ses prix, voyait ses recettes touristiques baisser seulement de moitié, pendant que les nôtres diminuaient des deux tiers. Inférieure à un million en 1932, le nombre des touristes visitant l'Italie atteignait 3 millions en 1933. En France, nous avons près de 2 millions de visiteurs en 1928 ; nous en avons moins de 500.000 en 1936 ; cependant, nous accordons aux touristes des avantages comparables à ceux

qu'ils trouvent en Italie en ce qui concerne par exemple les réductions de tarifs de chemin de fer.



Il n'y a qu'une différence importante, et qui explique tout : l'Italie a créé la lire touristique, consacrant une dévaluation de la devise italienne pour les visiteurs étrangers.

L'état inquiétant du tourisme en France vient de la contraction des revenus des étrangers causée par la crise et surtout par les dépréciations monétaires des autres pays ; M. Flandin cite pour cause dominante l'appauvrissement du monde ; M. P. Raynaud le maintien de l'étalon or ; l'exemple de l'Italie et la reprise économique mondiale dont notre tourisme, pas plus que nos autres exportations, ne profite, semblent bien lui donner raison. L'explication en est, d'ailleurs, toute naturelle ; on a vu que la diminution du taux or de l'unité monétaire avait pour conséquence immédiate de diminuer le coût de la vie, par rapport à l'or ; un étranger, surtout en temps

de crise et de difficultés où l'on regarde à la dépense, préférera soit rester chez lui ou dans son pays et remettre à une autre année un séjour en France, soit partir pour des pays dont les changes lui sont plus favorables. Un Anglais et un Américain, par exemple, habitués à venir fréquemment passer leurs vacances chez nous, finissaient par s'en abstenir, en constatant les différences suivantes s'établir, par suite des dépréciations monétaires entre les niveaux relatifs du coût de la vie entre leur pays et le nôtre :

Coût de la vie en France ; indice or ; année de base 1929 = 100 :

	En % de l'indice britannique	En % de l'indice des Etats-Unis
Moyenne 1930	101	95,5
Moyenne 1931	111,7	104,4
Moyenne 1932	126,3	100,3
Moyenne 1933	124,5	114
Décembre 1934	118,3	114,6
Juillet 1935	110,5	104,5
Décembre 1935	117,5	112,1
Mars 1936	124	121,7 (54)

(54) A vrai dire, ces statistiques d'indices du coût de la vie, établies par la S. D. N. correspondent surtout au budget d'une famille établie dans le pays considéré ; soit : aliments 60 %, chauffage éclairage 5 %, logement 10 % ; habillement 15 % ; dépenses diverses 40 % ; au lieu qu'un touriste dépense 100 francs à peu près de la façon suivante :

- 26 en achats divers.
- 20 à l'hôtel.
- 20 transports.
- 10 cafés, thés, confiseries, pâtisseries.
- 10 théâtres, cinémas, distractions.
- 7 taxis, trams, funiculaires.
- 5 menues dépenses (cartes, lettres, blanchissage, petit entretien).
- 2 imprévus (pourboires, etc...).

(Enquête du docteur CANY : J. O., annexe, 1935, 7 mai, page 389 Cons. Nat. Econ. « *Le Tourisme* ».

On voit qu'il y a des différences : les dépenses d'hôtel, aliments, chauffage, éclairage, logement, qui représentent 75 % des dépenses

La brusque différence qui résulte des dépréciations monétaires dans le coût de la vie en France, en Angleterre et aux Etats-Unis est nettement marquée, l'année où la livre et le dollar ont été dévalués ; on constatera également une chute brutale du nombre des touristes anglais et américains vers la France ⁽⁵⁵⁾.

Par contre, le facteur monétaire favorisait le tourisme dans d'autres pays, plus ou moins au détriment de la France : « Avec leur monnaie-réclame, l'Espagne, la Belgique, l'Angleterre, etc... n'ont à résoudre qu'un problème de propagande vraiment trop simple ; pourquoi le touriste se ferait-il prier pour visiter un pays dans lequel la pension complète à 10 pesetas (lisez 20 francs, blanchissage compris) ou la paire de walk over à 10 shillings (lisez 40 fr. et le chic anglais en prime) feront d'un voyage d'agrément une opération bénéficiaire » ⁽⁵⁶⁾.

On objectera peut-être que les industries touristiques françaises ont parfois fait un très gros effort, et qu'elles ont amené leurs prix à des niveaux très bas ; M. Bordaz constate que pour les hôtels, les prix de pension ont baissé de 50 % entre 1926 et 1933 ⁽⁵⁷⁾ ; mais il faut remarquer que ce poste ne fait que 20 % des dépenses des touristes, et que les autres dépenses

d'une famille, ne font que 20 % de celles des touristes. Par ailleurs, les dépenses d'habillement et les achats divers sont surtout composés d'articles de luxe et de spécialités pour les touristes et non d'articles et objets de ménage et de famille (vêtements, chaussures, meubles, etc...). Il y aurait lieu d'établir un coût de la vie pour les touristes, car leur budget n'a pas la même texture. Toutefois, on peut penser que leur coût de séjour a dû varier parallèlement au coût de la vie tel qu'il est établi dans les statistiques dont nous faisons état ; telle dépense plus importante pour le touriste aura plus baissé (hôtel) que la moyenne, telle autre moins (transports) ; au total, les rapports entre les coûts or de la vie pour les nationaux de deux pays doivent varier comme les rapports des dépenses or touristiques dans ces pays.

(55) Voir page 70.

(56) Ludovic NADEAU : « *La Petite Gironde* ».

(57) Supplément au Bulletin Quotidien, décembre 1935, « *La dévaluation, le commerce extérieur et les prix* », R. BORDAZ.

ont beaucoup moins baissé, que les prix d'hôtels ont également baissé dans nombre de pays, que si l'on tient compte par exemple de la dépréciation de la livre : 40 %, l'Anglais ne constate plus qu'une baisse de 10 % dans ses dépenses d'hôtel de 1926, compression insuffisante par rapport à la diminution de ses revenus en temps de crise, et que d'ailleurs les hôteliers ont baissé leurs prix lorsque le vide s'est fait dans leurs hôtels, c'est-à-dire trop tard.

Pourtant, s'il est quelquefois vrai que nos prix, par suite d'un grand effort de compression, sont pour le touriste inférieurs aux prix des mêmes objets ou du même séjour dans tel pays qui a dévalué sa monnaie, dans ce cas on verra généralement jouer un phénomène psychologique, défavorable à notre pays; à la suite d'un effort soutenu de déflation, que nous aurons l'occasion de préciser plus loin, en juillet 1935, la France avait retrouvé, à 4 % près, par rapport aux Etats-Unis, son équilibre des prix de 1929. Dans ces conditions, on aurait pu s'attendre au retour des touristes américains chez nous ; il n'en a rien été, ou dans des proportions assez faibles ; cela vient sans doute de l'influence psychologique des changes sur le tourisme. « Dans les pays restés fidèles à l'é-
« talon or, les prix des hôtels se sont ajustés (avec
« quelque retard il est vrai) aux prix pratiqués dans
« les pays à monnaie dépréciée. Malheureusement,
« les notions économiques, qui sont la notion du bon
« sens, ne sont pas aussi communément répandues
« qu'on le croit. La plupart des gens s'en tiennent
« aux apparences, et si l'Américain, qui désirerait
« venir en Europe, se dit que pour son dollar il ne
« peut plus obtenir que 15 francs français et 3 francs
« suisses, il ne va pas se demander si la France et la
« Suisse n'ont pas fait l'effort nécessaire pour met-
« tre leurs prix en harmonie avec cette situation
« nouvelle. Le simple fait de la disparité dans la

« valeur de la monnaie l'empêchera souvent de par-
« tir. Elle l'en empêchera d'autant plus si cette dis-
« parité est susceptible de s'accroître brusquement
« au cours de son voyage » (58).

Raisonnée ou irraisonnée, l'influence de la hausse du franc consécutive aux dévaluations étrangères a été très grande sur le tourisme français ; cela est particulièrement sensible au cours de l'année de dévaluation de chaque monnaie. En 1934, le nombre des touristes sud-américains venus en France est 1/15 du nombre de 1929 ; celui des touristes venus des Etats-Unis est du 1/4. Voici d'ailleurs quelques chiffres :

Pays de provenance	Nombre de touristes, en milliers				
	1929	1930	1931	1932	1933
Angleterre	881	850	870	522	584
Etats-Unis	296	276	205	143	101
Espagne	350	250	200	120	95
République de l'Amé- rique du Sud	150	88	50	20	11
Touristes en France.	1.911	1.667	1.542	944	931 (59)

Le chiffre des touristes qui viennent en France a baissé de 75 % de 1930 à 1936. Par contre, lorsqu'il y avait 300.000 Français à visiter l'étranger en 1929, il y en a 1.160.000 en 1936 ; en avril 1935, à la suite

(58) Cons. Nat. Econ. Rapport de PEYROMAURE-DEBORD, maître des requêtes au Cons. d'Etat, *J. O.*, annexe, 1935, page 380. « *Tourisme, thermalisme, climatisme* ».

(59) PEYROMAURE-DEBORD, *opusc. cit.*, page 382, annexe *J. O.*, 1935.

Vu la baisse des prix, les dépenses des touristes étrangers en France auraient pu baisser plus que proportionnellement au nombre des touristes. En réalité, la contraction ayant d'abord porté sur les touristes passagers, la durée moyenne de séjour a cru ; il est surtout resté des touristes venus pour une certaine durée ; le taux de baisse des recettes a pu être ainsi ralenti.

de la dévaluation belge, les villes et les plages belges furent visitées par de nombreux Français qui venaient profiter des avantages des nouveaux changes. On mesurera la gravité de cette situation en observant que les dépenses des touristes à l'étranger sont estimées à un minimum de 1.500 francs Poincaré par touriste ; la balance des recettes et des dépenses de tourisme (recettes des touristes étrangers en France, dépenses des touristes français à l'étranger) était évaluée à près de 10 milliards de francs Poincaré en 1928 ; elle est nulle en 1936. Voici cette même balance pour quelques années intermédiaires, en millions de dollars or anciens des Etats-Unis :

1929	1931	1932	1934	1935
333,3	235,2	98,0	98,0	29,4 ⁽⁶⁰⁾

On peut juger de quelles ressources considérables la France s'est ainsi privée à cause d'un franc or devenu trop cher par rapport à la majorité des autres monnaies.

Il y a eu aussi d'autres causes et d'autres raisons à la gravité de la crise du tourisme en France ⁽⁶¹⁾, mais la situation monétaire a été la principale. Elle a haussé le coût de la vie en France par rapport à l'étranger ⁽⁶²⁾ ; d'autres pays en ont profité ; la France, qui avait le premier rang des pays de tourisme

(60) *Idem*, page 378.

(61) Par exemple, interdiction d'emporter en France des capitaux au delà d'une somme très réduite (souvent inférieure à 1.000 francs) édictée par certains pays : Allemagne, Autriche, Bulgarie, Danemark, Espagne, Grèce, Hongrie, Italie, Japon, Pologne, Roumanie, Tchécoslovaquie, Turquie, Yougoslavie, etc....

(62) GERMAIN MARTIN, « *Le problème financier* », 1930-1936, p. 275 : « L'industrie du tourisme a particulièrement souffert de « cette élévation du coût de la vie et les amputations monétaires « qui ont été faites en Europe et en Amérique ont eu pour effet « de rendre de plus en plus coûteux le séjour des étrangers en « France. »

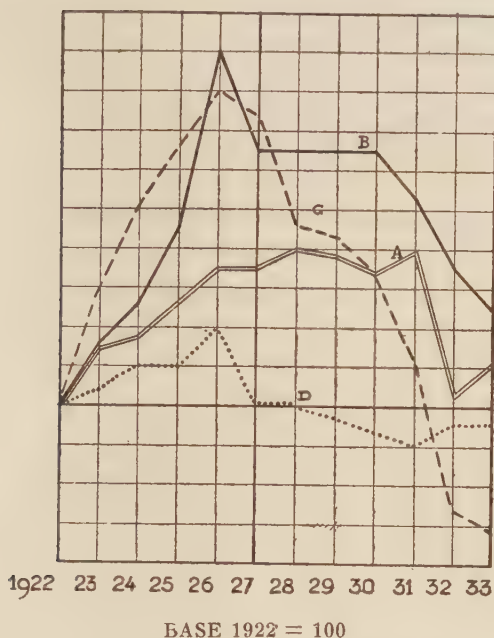
et encaissait 23 % des dépenses mondiales de tourisme en 1929, a perdu cette source d'exportations et de revenus par suite des dépréciations monétaires étrangères.

Et le dommage direct considérable, causé à cette branche de l'exportation française qu'est le tourisme, s'est propagé aux autres branches de l'exportation, dans une mesure difficile à préciser, mais cependant certaine: le tourisme est la meilleure propagande de nos spécialités, et de nos produits; les étrangers en prennent le goût chez nous et se chargent d'entretenir, voire de développer les courants d'exportation; la crise du tourisme français, à côté de la prospérité du tourisme de certains pays voisins qui ont su adapter leur monnaie et baisser leurs changes, a désappris la saveur des produits français à l'étranger, pour les remplacer souvent par les produits des pays où s'est développée l'industrie du tourisme.

Il y a dans cet exemple du tourisme un cas de l'enchaînement de la complexité des phénomènes économiques; il met en évidence que le tort fait à un pays par une simple action monétaire n'est pas limité à ce qu'on pourrait croire à première vue. Les changes réagissent sur le coût de la vie; le coût de la vie sur le tourisme; le tourisme sur les autres postes de l'exportation; d'ailleurs, les courbes représentatives de mouvements et variations de ces divers éléments de la vie économique, semblent bien présenter une étroite concordance; et indiquer qu'en définitive, la monnaie est comme la clef de voûte de l'ensemble; on en jugera dans les deux graphiques suivants ⁽⁶³⁾:

(63) Cons. Nat. Econ. PEYROMAURE-DEBORD, rapport cité, *J. O.*, annexe, 1935, p. 384 et 386.

Relation Grande-Bretagne-France (Base 100=1922)



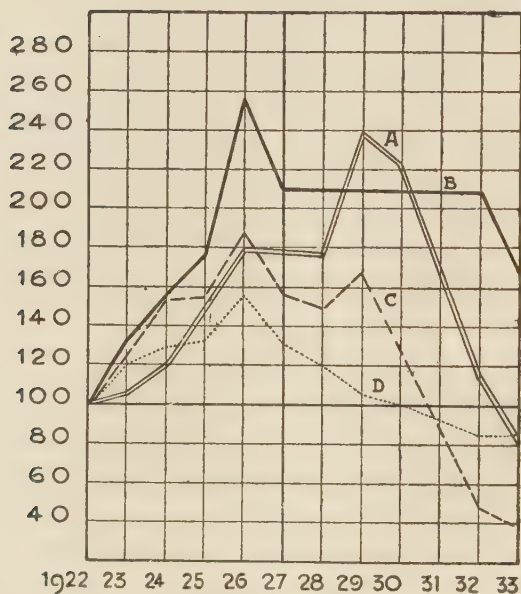
- BASE 1922 = 100
- A. — Touristes en France provenant de l'autre pays.
 - B. — Cours de la livre à Paris.
 - C. — Exportations de France (commerce spécial) en valeur en Grande-Bretagne.
 - D. — Rapport des variations du coût de la vie (indice or) en Grande-Bretagne et en France.

On est donc fondé à dire que les dévaluations de monnaies étrangères ont nui à nos industries exportatrices sur notre propre marché, à nos exportations en général, à nos exportations invisibles en particulier, surtout à cause du tourisme, car il ne suffit pas qu'un slogan soit répandu dans le monde et qu'on sache que « la France guérit, repose, distrait », il faut encore, pour qu'on y vienne, y trouver un change acceptable.

La dévaluation du franc en octobre 1936 a correspondu, semble-t-il, avec un afflux important de touristes étrangers en France, spécialement d'Anglais et

d'Américains ; les statistiques ne sont pas encore communiquées à ce sujet ; c'est seulement l'opinion du Parisien et de l'hôtelier en France ; il y a beaucoup de chances qu'elle soit exacte. Une dévaluation de 30 % suffisait en effet à compenser « la diminution du pouvoir d'achat de certaines devises » déva-

Relation Etats-Unis-France
(Base 100 = 1922)



BASE 1922 = 100

- A. — Touristes en France provenant de l'autre pays.
- B. — Cours du dollar à Paris.
- C. — Exportations de France (commerce spécial) en valeur :
aux Etats-Unis.
- D. — Rapport des variations du coût de la vie (indice or) :
aux Etats-Unis et en France.

luées pendant la crise, par rapport aux prix français. Dès octobre 1936, au VI^e Congrès national des Conseillers du Commerce extérieur de la France, M. Laurent-Eynac présageait « le renouveau de notre tou-

risme » ; car une fois rétabli un équilibre sain du franc, de la livre et du dollar, la France devait à nouveau bénéficier de « la position privilégiée que lui font sa primauté dans le domaine de l'art et de la culture, le prestige de son histoire, la richesse de ses musées, les inépuisables attraits de ses provinces, les séductions de son climat et de sa nature, l'infinie variété de ses paysages, tout ce que la route française découvre à chaque pas d'aspects changeants, d'images éclatantes ou douces, d'humaine beauté » (64).

Conclusion

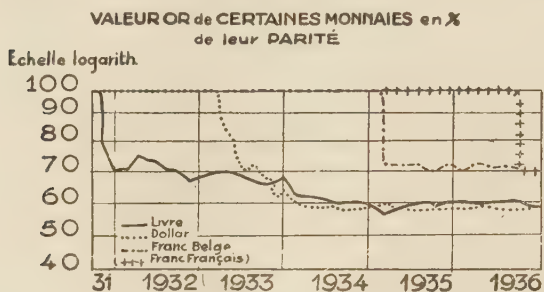
Chaque fois qu'un pays client et concurrent de la France ou de ses colonies a déprécié sa devise, chaque fois sur une triple série de marchés notre commerce d'exportation a été directement ou indirectement atteint. Ceci a été vrai d'ailleurs de tous les autres pays, et la contagion des troubles monétaires s'explique aisément.

M. Giscard d'Estaing, inspecteur des Finances, schématise ainsi le phénomène : « Voilà 4 entreprises A, B, C, D ; l'entreprise D a été gérée avec « prudence, mais dépose son bilan ; on lui accorde « un concordat... et elle paie ou non pour ses dettes « 5, 10, 15 %. Elle avait de lourds engagements, des « emprunts hypothécaires écrasants, et elle ne peut « plus y faire face ; après, elle va repartir de plus « belle, avec un prix de revient plus léger et va travailler beaucoup. L'entreprise C, qui ne peut supporter le coup de cette concurrence, devient gênée ; elle fait face à ses échéances de plus en plus « difficiles et dit finalement « moi aussi j'arrête... » « dépôt de bilan, concordat... on se contentera de

(64) Compte rendu des travaux du VI^e Congrès national des conseillers du commerce extérieur, p. 161, *L'avenir du Tourisme en France*, allocution de M. LAURENT-EYNAC.

« 8 %, etc... et l'entreprise C repartira à son tour.
 « L'entreprise B, qui continuait à fonctionner, s'ar-
 « rête; et avec ce système les 4 entreprises succes-
 « sivement tombent, trois d'entre elles étant entraî-
 « nées par la chute de la première. Quand elles sont
 « à nouveau sur pied, elles recommencent. C'est ce
 « qui se passe dans le monde et il en est de même
 « entre les Etats ». Pendant cette crise, la France
 aura tenu la dernière, et, en septembre 1936, à bout
 de forces, elle a dû, elle aussi, déposer son bilan.

Quelques étapes dans nos difficultés d'exporter.



Mais le tort fait à ses exportations, la réduction de sa clientèle étrangère, sont des choses longues et difficiles à réparer. Encore peut-on assurer que la plupart des autres grands pays, moins doués que la France, n'auraient pu, dans des conditions semblables, maintenir au même niveau, aussi longtemps, le quantum et la valeur de leurs exportations. Nos industries exportatrices ont lutté opiniâtement et ont obtenu des résultats parfois appréciables, atténuant l'effet désastreux du fléchissement des grandes monnaies sur le marché des changes. De là vient que certains économistes ont un peu vite sous-estimé le tort fait à notre exportation par les dévaluations de monnaies étrangères. Ce tort, les dernières années en font foi, a été et reste considérable.

CHAPITRE III

LES REACTIONS DEFENSIVES, LES MOYENS DE LUTTE DE L'EXPORTATION FRANÇAISE ET LEUR EFFICACITE

On a cherché précédemment à montrer combien l'exportation de nombreux pays s'est trouvée armée par les dévaluations monétaires, et l'exportation française au contraire handicapée. Cependant, nos exportateurs n'allaient pas se laisser étrangler sans engager une lutte acharnée quoiqu'inégale. L'instinct même de conservation commandait les réactions de nos industries exportatrices: en effet, si elles écoulaient une partie de leur production sur le marché intérieur, cela est loin de suffire à les faire vivre; l'opinion qui représente l'exportation en France comme une fonction accessoire des organismes économiques, est un souvenir d'avant-guerre; la capacité de production industrielle s'étant considérablement accrue depuis la guerre, dépasse de plus de 15 milliards les possibilités d'absorption du marché intérieur; c'est par exemple une nécessité d'exporter 25 % des produits de nos industries chimiques, 30 % de nos produits métallurgiques, 50 % de la production des industries lainières, et 60 % de celle des industries de la soie. L'arrêt des exportations serait

donc la ruine de nombreuses industries. Contre les facilités et les armes données à la concurrence étrangère par l'abaissement des changes, les industries exportatrices françaises, malgré la crise atteignant leur vitalité et leurs réflexes, ont pu se défendre plus ou moins bien ; le tort causé par une monnaie relativement trop chère a été amoindri ; nos exportations qui n'ont pas su ou pu lutter contre lui ont dû s'arrêter et ont péri. De toute sa puissance, l'Etat devait aussi aider nos exportateurs dans leur lutte : parce que « l'exportation française n'est pas un simple exutoire dans la production, mais une fonction nécessaire de l'organisme économique » (1) ; parce que la fermeture ou la diminution de l'activité des établissements travaillant pour l'exportation, auraient dangereusement aggravé le chômage, et, amenuisant encore la matière imposable, accentué le déséquilibre budgétaire ; parce qu'enfin il y a un intérêt majeur à maintenir l'équilibre de la balance des comptes, et à se procurer par des échanges les matières premières telles que pétrole, coton, laine, soie, caoutchouc, café, que l'on ne trouve pas sur notre sol. C'était donc une loi de nécessité qui amenait les particuliers et l'Etat à conjuguer leurs efforts pour soutenir l'exportation. Ils cherchèrent, soit à lutter contre cette nouvelle concurrence étrangère, issue de manipulations monétaires, soit à fuir ou à supprimer cette concurrence. Le tort fait à nos exportations par la politique monétaire de bien des pays s'est donc ainsi trouvé parfois atténué, mais plus souvent simplement masqué ; on s'y est fréquemment trompé en s'attachant aux apparences ; il est resté considérable.

(1) *Industrie Textile*, sept. 1936.

SECTION I

LUTTE CONTRE LA CONCURRENCE ETRANGERE DES PAYS A MONNAIE DEPRECIEE. LE PROBLEME DES PRIX.

Sur un marché, des produits semblables doivent avoir des prix semblables; c'est la loi fondamentale de la concurrence, loi de plus en plus rigide avec le progrès des communications et l'acuité de la crise. Il fallait donc offrir sur les marchés étrangers nos produits concurrencés au même prix que ceux des pays dévaluationnistes et nommément des produits anglosaxons. On a vu l'avantage et l'avance considérables que les dépréciations monétaires leur ont procuré au point de vue des frais de revient. Il convient d'examiner l'effort fait par la France pour réduire parallèlement son coût de production, les moyens, plus ou moins empiriques, employés par elle pour concurrencer à la vente les produits étrangers, les résultats auxquels elle est parvenue en ce qui concerne les prix à l'exportation, et l'état de déséquilibre entre ses prix intérieurs et ceux de ses concurrents, déséquilibre provenant surtout de la monnaie et qui indique le préjudice véritable subi par l'exportation et par toute l'économie française, au bout d'un certain temps.

I. — L'EFFORT DE DÉFLATION DES PRIX DE REVIENT. RÉSULTATS COMPARÉS DES DÉFLATIONS ET DES DÉVALUATIONS EFFECTUÉES PENDANT LA CRISE

1° Dès 1929, lorsque les exportations et les prix de gros ont commencé une chute vertigineuse, les industries du monde entier ont poursuivi une compres-

sion identique de leurs prix de revient, en licenciant le personnel moins utile ou moins adroit, en augmentant certains rendements, en taylorisant, en réorganisant la production, en économisant sur chaque élément des prix de revient. Le fléchissement de la livre, en 1931, dispensa l'Angleterre de poursuivre cet effort, ses prix de revient or étant tombés au-dessous des prix mondiaux. La plupart des pays adoptèrent successivement cette solution de facilité. Ceux qui voulurent maintenir la parité or de leur monnaie furent donc obligés de réaliser immédiatement une politique de déflation énergique et douloureuse. L'Allemagne, par trois ordonnances de juillet, octobre et novembre 1931, réduisit les salaires de 18 %, et les traitements des fonctionnaires de 1/3 ; sa déflation fiscale atteignit 37 % de 1931 à 1932 ; le coût de la vie baissa de 12 %. En Italie, les salaires furent diminués de 16 % entre 1929 et septembre 1934 ; les charges fiscales de 15 % ; le coût de la vie de 22 %. En France, l'effort de déflation fut très énergique, mais un peu tardif. Jusqu'en 1933, les charges fiscales devinrent de plus en plus écrasantes ; la loi du 28 février 1933 majorait de 10 % le taux de l'impôt général sur le revenu ; la fiscalité tendant à croître avec les moins-values de recettes, en ces années de crise, les prix de revient en étaient alourdis⁽²⁾. Les salaires de 1932 étaient plus de 20 % au-dessus de ceux de 1927⁽³⁾. La déflation ne commença efficacement

(2) Exercices	Charges fiscales par habitant	Prélèvement du fisc sur le revenu national
1928	1.500	35 %
1929	1.600	36 %
1930	1.875	37,5 %
1931	2.000	39 %
1932	2.110	41,5 %

GERMAIN MARTIN, « *Le Problème financier 1930-36* », p. 255.

(3) La hausse pour la même période était inférieure à 14 % en Allemagne et nulle en Italie.

que sous les gouvernements de MM. Doumergue, Flandin, et surtout Laval ; du moins en ce qui concerne les charges fiscales⁽⁴⁾ ; en même temps était poursuivie une politique efficace de déflation du coût de la vie et des salaires (dont on sait l'influence sur les prix de revient). Au début de 1935, les efforts semblaient porter leurs fruits puisque les prix français avaient presque retrouvé leur équilibre par rapport aux prix anglais et américains.

Indices des prix or 1929 = 100

	Royaume-Uni	Etats-Unis	France
Moyenne 1930	87,5	90,7	88,4
Moyenne 1931	71,6	76,6	80
Moyenne 1932	54	68	68,2
Décembre 1934	46,4	47,9	57,9
Juillet 1935	46,5	49,3	51,4
Décembre 1935	48,1	50,4	56,5
Mars 1936	48,4	49,3	60

2° Si, à partir de juillet 1935, l'écart des prix or français avec les prix étrangers a tendu à croître de nouveau, on peut penser que cela tient à la politique du gouvernement, car, tandis qu'il cherchait à abaisser les prix de revient de l'industrie, il revalorisait les produits agricoles, dont le rôle est très grand dans le niveau du coût de la vie et des salaires (75 % du budget d'une famille ouvrière) ; de juillet 1935 à décembre 1936, les prix de gros des produits agri-

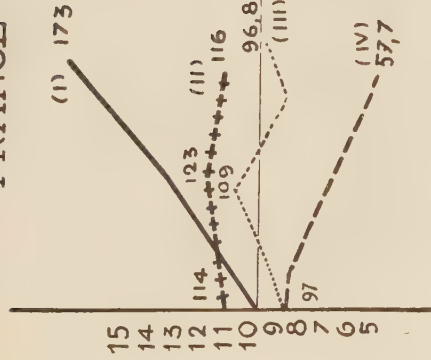
(4) Par exemple, la réforme fiscale de 1934 a diminué le taux de la cédule des bénéfices industriels et commerciaux de 15 à 12 %, de 10 à 6 % l'impôt sur les salaires. La déflation fiscale ne peut d'ailleurs être effectuée que sur certaines dépenses relativement réduites : « 67 % du budget réalisent des dépenses obligatoires (45 % pour les dettes de pensions, 12 % pour la « défense nationale) ; les 33 % restant sont appliqués aux frais généraux du pays et des ministères. » Thèse, Aix, 1936, T.-M. PASGAL, *Commerce et manipulation monétaire*.

coles croissaient en France de 78,8 % (S. G. F. 128 art.), tandis qu'ils croissaient de 17,2 % dans le Royaume-Uni (Board of trade ; product. alimentaire et tabacs) ; et de 10,4 % entre juillet 1935 et novembre 1936 aux Etats-Unis. Sans approfondir ce que pouvait avoir de justifié et de nécessaire cette politique de revalorisation, dans un pays où la paysannerie comprend la moitié de la population et le tiers de la population active, il faut observer qu'elle a fortement pesé contre le rééquilibre des prix de revient français et étrangers ; comme d'ailleurs les autres prix abrités en général très supérieurs aux cours mondiaux, et constituant dans le cas de certaines matières premières, telles que corps gras, alcool, ou des combustibles : électricité, gaz, charbon, essence (avec ses prix surimposés), une charge très lourde pour l'ensemble de l'économie.

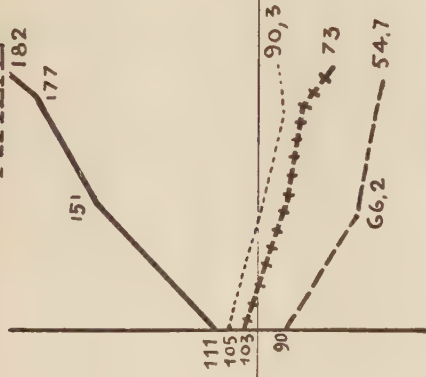
Bien que tardive et fragmentaire, la déflation des prix de revient français a été effective et a sensiblement atténué la disparité de la France et des pays à monnaie dévaluée ; peut-être eût-il fallu poursuivre cet effort pour retrouver l'équilibre, en vain cherché depuis, et redonner l'essor à nos exportations.

3° Si l'on a voulu d'autres voies, c'est que la déflation est bien moins efficace et rapide, et bien plus pénible que la dévaluation au point de vue de son action sur les prix ; l'immense avantage de la dépréciation monétaire sur la déflation est moins dans l'effet instantané et général d'abaissement des prix or, que dans le pouvoir de réduire relativement les charges fixes en capital des entreprises auxquelles la déflation ne peut toucher ; la déflation amenuise jusqu'à les supprimer les bénéfices, la dévaluation les maintient : Un article de M. F. Delaisi paru dans *la Revue des Vivants*, en novembre 1934, met particu-

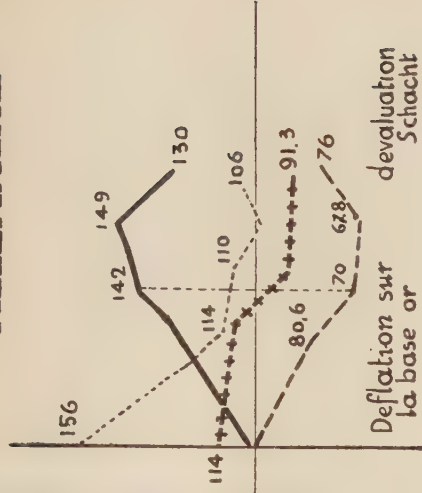
FRANCE



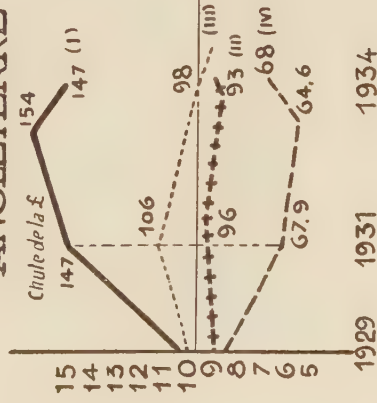
ITALIE



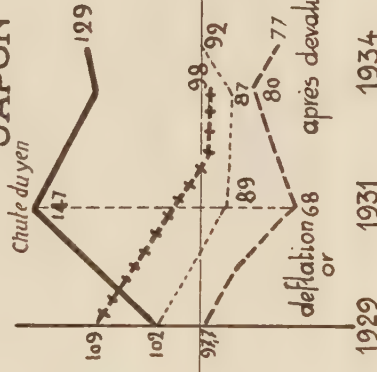
ALLEMAGNE



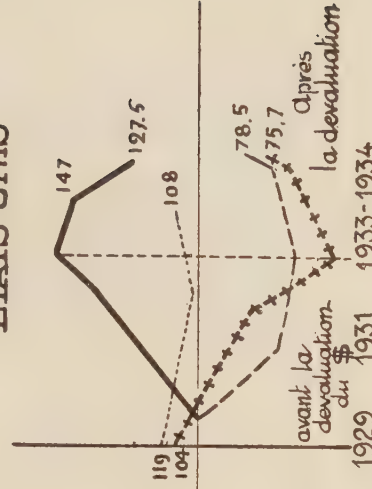
ANGLETERRE



JAPON



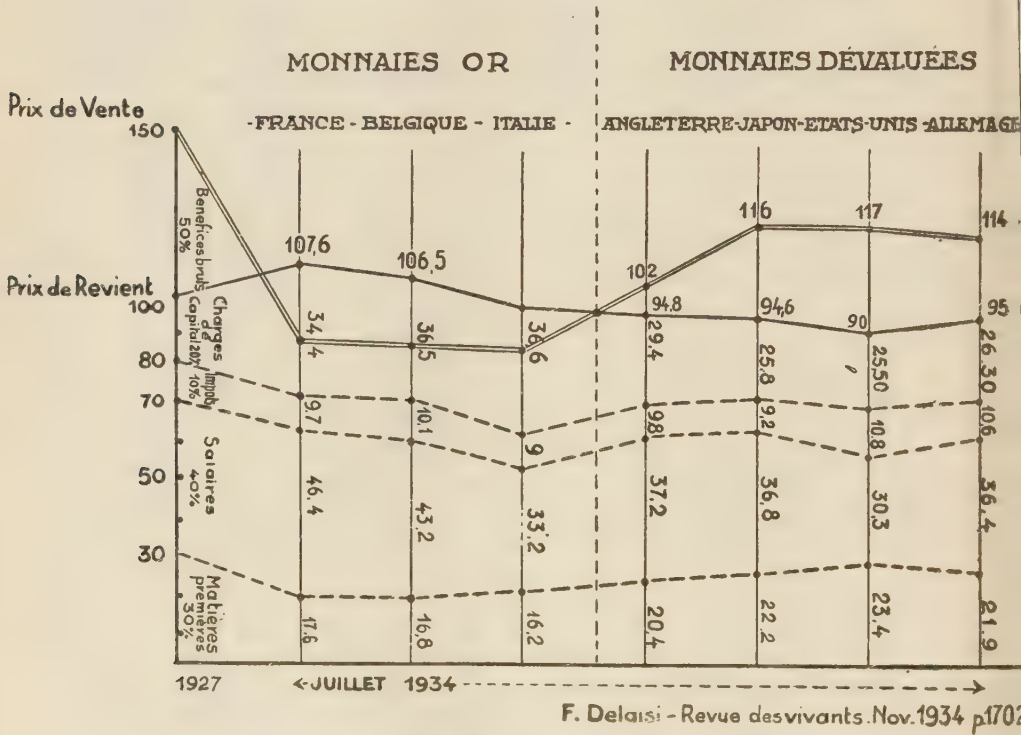
ETATS-UNIS



(I) Charges du capital. — (II) Salaires. — (III) Charges fiscales.
(IV) Prix de vente (gros).

lièrement en lumière ce phénomène, pour quelques pays (5).

En définitive, la déflation des prix de revient a été loin de pallier à la chute des prix de vente ; M. Delaisi le démontre abondamment ; seules les dépréciations monétaires l'ont fait : supposons 7 usines dans 7 pays différents, trois à monnaie or, quatre à mon-



naie dépréciée ; ces usines sont identiques : mêmes produits, même prix de vente par unité, même ou-

(5) Le cas de l'Allemagne est spécial : l'auteur nous dit :

- Depuis le Docteur Schacht, le mark est en somme dévalué, à l'intérieur, par le jeu des traites commerciales à 15 mois ; à l'extérieur, par les moratoires de dettes et les opérations sur les « marks bloqués... »

tillage, mêmes éléments de prix de revient (mat. prem. 30 %; salaires 40 %; charges fixes 10 %; charges de capital 20 %).

Toutes choses égales d'ailleurs, en 1934, les entreprises des pays à monnaie or, même en tenant compte de la déflation effectuée dans chaque pays, auraient fabriqué à perte et fait faillite. Elles ont pu résister parce que la part de 20 % attribuée aux charges de capital était très rarement atteinte. Alors que le Japon et les Etats-Unis avaient gaspillé leur outillage avec insouciance pendant la prospérité, la France avait eu soin, ayant remis la plupart de ses industries à neuf après la guerre, de ne pas renouveler en vain ses machines, mais au contraire de les amortir, et de rembourser, en partie au moins, les fonds mis dans l'affaire. En 1934, au moment où le gouvernement a intensifié son effort de déflation, nos industries travaillaient presque sans marge de bénéfice, mais non à perte⁽⁶⁾.

4° En tout cas, notre effort de déflation des prix de revient n'a pas été inutile; il a aidé à combler un peu la différence entre nos prix et les prix étrangers; sans doute a-t-il eu une réelle influence dans le commencement de reprise de 1934, où par rapport à 1933 les exportations passent en quantum de 59,6 à 59,8 (base 100 = 1929) et les prix français à l'exportation de 62,7 à 60,4. Dans le Royaume-Uni, aux mêmes dates, les prix à l'exportation en monnaie na-

(6) « Un premier caractère de nos industries françaises exportatrices, c'est la grande importance des investissements... ces investissements ont été faits avant la période d'inflation monétaire qu'a clos la loi de stabilisation de 1928. Ce n'est pas le cas des industries automobiles ou des entreprises de cinéma qui ont constamment et avec imprudence renouvelé leur matériel. En revanche, nos industries du Nord ont été pourvues d'un matériel moderne dans les années qui ont suivi la guerre. » R. BORDAZ, Supp. Bull. Quotidien, décembre 1935, *La dévaluation, le commerce extérieur et les prix*, p. 26.

tionale augmentaient de 78,3 (1933) à 78,6 (1934) (7). En 1935, l'heureux effet de la déflation des prix de revient a dû être plus grand ; on ne peut en juger, car les statistiques se ressentent de l'annexion de la Sarre à l'Allemagne, et des sanctions économiques contre l'Italie ; on peut constater seulement que l'indice des prix or français à l'exportation est passé de 60,4 à 58,5, tandis que les prix mondiaux ne baissaient que de 0,4 %. M. Germain-Martin dit dans son ouvrage sur *Le problème financier* que la politique de déflation, toujours lente et douloureuse, allait porter réellement ses fruits lorsque la politique de réaction du Front Populaire vint renverser la vapeur. En réalité, il faut reconnaître l'aide de la déflation pour l'exportation française, surtout à partir de 1934-35 ; la disparité de nos prix avec les prix anglo-saxons en a été sensiblement atténuée.

II. — L'EFFORT DE RÉDUCTION DES PRIX DE VENTE. L'AIDE DE L'ÉTAT POUR RÉÉQUILIBRER NOS PRIX A L'EXPORTATION

1° *Effort individuel.*

A mesure que leurs concurrents, grâce à l'abaissement des parités or monétaires, ont baissé leurs prix or à l'exportation, les exportateurs français ont dû les suivre sous peine d'être évincés de tous les marchés ; la nécessité a rendu l'abaissement des prix de vente français très rapide, et parfois sans rapport avec la déflation des prix de revient. Cependant, le rôle des exportateurs a forcément été limité à leur marge de bénéfices ; celle-ci disparue, sauf certains moyens ingénieux d'action personnelle, d'une portée

(7) *Aperçu général du commerce mondial*, Genève, 1936, p. 32 et 40.

assez réduite⁽⁸⁾, il durent demander le secours de l'Etat. L'intervention de l'Etat en matière d'exportation, n'est pas anormale, au contraire; les changes étant supposés fixes et la vie économique prospère, il peut arriver que certaines industries exportatrices soient handicapées, par des difficultés propres à leur pays, à ses éléments naturels, à sa structure sociale, à son système fiscal, en face de concurrents qui ne souffrent pas des mêmes gênes ; elles ont besoin alors momentanément du moins, de l'aide de l'Etat. Antérieurement à toute dépréciation monétaire de nos principaux concurrents, la France avait souvent à réduire pour l'exportation des prix excessifs⁽⁹⁾, depuis lors, il a fallu que l'Etat intervienne presque systématiquement pour aider nos exportateurs à lutter contre l'échange dumping étranger ; il l'a fait en procurant aux exportateurs des conditions spéciales de crédit, en les exonérant de taxes et d'impôts dans certains cas, en leur octroyant des primes, en leur réservant le marché de la France et de ses colonies, de façon à leur permettre la pratique de

(8) Certains exportateurs ont par exemple réussi à supprimer les intermédiaires de vente à l'étranger, réalisant l'économie de leur commission dans le prix de vente, soit plus de 15 % : il faut alors utiliser un réseau de démarcheurs et un système de réclame soigneusement étudiés ; c'est ce que nous explique le Directeur de la Fabrique « Linge des Vosges » dans « *Le Conseiller du Commerce extérieur* » de janvier 1937, qui préconise la généralisation de ce moyen de lutte pour équilibrer nos prix de vente à l'étranger et en signale les bons résultats. Toutefois, de telles solutions offrent de nombreuses difficultés qui ne leur permettent guère d'être générales, immédiates et adéquates à la situation critique de nos industries exportatrices.

Voir aussi : VI^e Congrès des conseillers du commerce extérieur, *L'exportation directe*, communication de M. PRUDENT, conseiller du commerce extérieur.

(9) M. le sénateur JAPY cite le cas de deux produits métallurgiques identiques, l'un belge, l'autre français :

Prix de revient belge	171 fr.	les 100 kg.	français	296 fr.
Impôts et charges soc. b..	14 fr. 40	les 100 kg.	»	22 »
Coût de la main-d'œuvre				
(Usine, (31-3-33)	32 fr. 70		»	52 05

véritables prix de dumping au dehors; c'est ainsi que le déséquilibre des prix entre la France et les pays à monnaie dépréciée a pu être, sur les marchés extérieurs, corrigé dans une certaine mesure.

2° Conditions particulières de crédit.

On a déjà souligné l'importance du prix du crédit dans les opérations d'exportation (p. 30) et la situation défavorable des pays du bloc or, victime de leur monnaie; l'Etat a cherché à améliorer la situation du marché des capitaux, et à procurer à ses exportateurs des ressources à un taux moins élevé; outre la Banque nationale pour le Commerce extérieur, de création déjà ancienne, la loi du 10 juillet 1928 (modifiée par les décrets-lois des 27 juillet et 4 octobre 1935, et par la loi du 16 août 1936) institua l'assurance crédit à l'exportation, « par laquelle l'Etat « s'efforce de diminuer pour nos exportateurs les « charges et les risques de leurs exportations » (Philippi, *opusc. cit.*). Cette assurance porte spécialement sur un élément important de notre exportation que sont les commandes officielles des autres pays : matériel de chemin de fer, aéronautique, matériel de guerre, constructions navales, automobiles, travaux publics, etc... Malheureusement, cette assurance est limitée en valeur à 80 % des exportations considérées, limitée en généralité à certains organismes de certains pays, limitée en durée à des marchandises payables dans un délai de six ans. M. Philippi signale, dans un rapport déjà cité au Conseil National Economique, l'extension de cette assurance crédit comme un moyen apte à aider efficacement nos exportations.

3° *Réductions diverses ; exonérations ; détaxes accordées aux produits destinés à l'exportation pendant la crise.*

Il s'agit principalement de réduction pour les frais de transports à la frontière ; les réductions tarifaires consenties à cet effet varient de 10 à 50 % ; elles atteignent même 75 % pour les produits métallurgiques ; ces mesures ne sont pas négligeables ; une somme de 220 millions de francs Poincaré a été économisée aux exportateurs du 1^{er} juillet 1933 au 30 juin 1934 ; une somme de 60 millions par suite de l'exonération de l'impôt sur les transports. Les prix français à l'étranger ont pu être améliorés en conséquence. Voici d'ailleurs (tableau page suivante), un aperçu de quelques mesures destinées à aider nos exportateurs à la suite notamment de dépréciations monétaires, en Angleterre, en Belgique, en Tchécoslovaquie, il suffit de confronter les dates d'application de ces mesures et celles des dévaluations monétaires ⁽¹⁰⁾.

4° *Les primes.*

Le système qui consiste à défendre l'exportation d'un pays contre le niveau trop élevé des prix intérieurs et du coût de production par des primes qui permettent sinon des procédés de dumping sur les marchés étrangers, du moins une certaine égalité de concurrence avec les autres pays, a été généralement employé par tous les pays à monnaie stable pendant cette crise ; autrefois exceptionnelles, les primes à l'exportation sont devenues la règle générale dans tous les pays du bloc or. En Allemagne, elles s'élè-

(10) Conseil Nat. Econ. 17 juillet 1936, Rapport de MM. RIVES, GREGH et GARNIER.

« *La protection et les encouragements à donner par les pouvoirs publics aux diverses branches de l'économie nationale* », J. O., annexe 1936, p. 863 (23 août), tableau XV bis.

MESURES DESTINÉES A PERMETTRE A UN PRODUIT FRANÇAIS DE CONSERVER OU ACQUÉRIR UN DÉBOUCHÉ A L'ÉTRANGER

TARIF	DATE d'application de la mesure	NATURE DE LA MESURE	OBJET ET CONSÉQUENCE DE LA MESURE
P. V. 302	25 août 1928, 2 juillet 1933, 19 déc. 1933, 15 février 1935.	Tarification spéciale en faveur des pommes de terre exportées dans le port de Marseille.	Permettre aux pommes de terre françaises de pénétrer sur les marchés étrangers. Tonnage annuel escompté : 36.000 tonnes.
P. V. 305	1 ^{er} octobre 1928, 3 juin 1934, 15 sept. 1935.	Tarification spéciale en faveur des sucres bruts et des sucres non dénommés expédiés des sucreries et raffineries françaises sur les points frontières compris entre Bâle et Vintimille.	Permettre aux usines françaises de lutter plus facilement contre les produits étrangers (anglais et belges notamment) sur le marché suisse. Tonnage annuel en jeu : 16.000 tonnes.
P. V. 305	16 octobre 1934.	Tarification spéciale en faveur des sucres bruts expédiés d'Abbeville au Tréport.	Faciliter l'exportation des sucres bruts dans les pays du Nord. Tonnage annuel en jeu : 16.000 tonnes.
P. V. 307	20 nov. 1927, 30 juin 1928, 15 avril 1928, 1 ^{er} juin 1933, 22 sept. 1935.	Tarification spéciale en faveur des combustibles minéraux expédiés des houillères françaises du Nord, du Pas-de-Calais, du Centre, du Sud-Est, du Midi et de la Moselle à destination de la Suisse et de l'Italie.	Permettre aux combustibles français de lutter contre la concurrence étrangère. Tonnage annuel en jeu : 1.300.000 tonnes environ.
P. V. 307	29 mars 1931.	Tarification spéciale en faveur des combustibles minéraux expédiés expédiés des houillères du Nord et du Pas-de-Calais à destination d'un port de mer desservi par le réseau du Nord pour être dirigés sur les colonies.	Permettre aux combustibles français de lutter contre la concurrence étrangère. Tonnage annuel en jeu : 180.000 tonnes environ.
P. V. 308		Tarification spéciale en faveur du bois à brûler expédié des réseaux de l'Est et de l'Alsace-Lorraine sur la Suisse.	Permettre aux exploitations françaises de lutter contre la concurrence étrangère.
P. V. 309	18 nov. 1934.	Tarification spéciale en faveur des bois, pour les mines destinées à l'étalement et des redos, expédiés sur les ports de mer.	Permettre aux exploitations françaises de lutter contre la concurrence étrangère. Tonnage annuel en jeu : 25.000 tonnes.
P. V.	23 déc. 1934, 14 juillet 1935.	Tarification spéciale en faveur des bois bruts et bois acés à destination de l'Espagne, du Portugal et de l'Afrique du Nord.	Permettre aux exploitations françaises de lutter contre la concurrence étrangère.
P. V. 310	6 déc. 1922, 1 ^{er} mars 1928, 11 janvier 1935.	Tarification spéciale en faveur des transports de chaux et ciments expédiés sur les ports de mer en vue de l'exportation notamment sur les ports du bassin méditerranéen, de la mer de Marmara.	Permettre à l'industrie française de lutter contre la concurrence étrangère. Tonnage annuel en jeu : 140.000 tonnes.

P. V. 312	11 juin 1933, 21 janvier 1934, 21 avril 1935	Tarification spéciale en faveur des argiles expédiées des carrières françaises sur un point frontière, un port de mer de la Méditerranée sur Bayonne.	Permettre l'exportation en Belgique et en Italie notamment des argiles françaises concurrencées sur ces marchés par des argiles allemandes et tchécoslovaques. Tonnage annuel en jeu : 40.000 tonnes.
P. V. 314	Septembre 1932.	Tarification spéciale en faveur des tuyaux en fonte expédiés de Foug à Pont-à-Mousson sur Dunkerque.	Permettre à l'industrie française de lutter sur les marchés étrangers. Tonnage annuel en jeu : 25.000 tonnes.
P. V. 315	2 juillet 1933.	Tarification spéciale en faveur des combustibles liquides expédiés des gares desservant des raffineries de pétrole sur les points frontières franco-suisse.	Permettre à l'industrie française de lutter sur les marchés étrangers. Tonnage annuel en jeu : 40.000 tonnes.
P. V. 317	17 février 1935	Tarification spéciale en faveur des matières tannantes et tinctoriales expédiées sur un point frontière ou un port de mer.	Permettre à l'industrie française de lutter sur les marchés étrangers.
P. V. 321	1 ^{er} janvier 1935.	Tarification spéciale en faveur des faïences expédiées de Sarreguemines, Lunéville et Badonviller à destination d'Anvers-transit.	Permettre aux usines intéressées de lutter sur les marchés étrangers.
P. V. 322	15 juillet 1934.	Tarification spéciale en faveur des scories de déphosphoration mouluées expédiées des moulins à scories de l'Alsace-Lorraine et de l'Est à destination de la Suisse.	Permettre à l'industrie française de lutter sur le marché suisse contre l'industrie étrangère. Tonnage annuel en jeu : 90.000 tonnes.
P. V. 322	•	Tarification spéciale en faveur des transports de chlorure de potassium, d'engrais composés, de nitrates de potasse, de phosphates précipités et de sulfates de potasse expédiés de Rouen à Dieppe.	Permettre à l'industrie française d'exporter sur les îles Canaries.
P. V. 323	16 février 1934.	Tarification spéciale en faveur des transports et paille pressée expédiés du réseau du Nord sur Dieppe.	Permettre au commerce des pailles de la région du Nord d'approvisionner les îles Canaries. Tonnage annuel en jeu : 16.000 tonnes.
P. V. 328	25 juillet 1935.	Tarification spéciale comportant des réductions de 25 à 30 p. 100 en faveur des véhicules automobiles destinés à être exportés.	Permettre à l'industrie française de lutter plus facilement sur les marchés étrangers. Trafic annuel en jeu : 16.000 voitures.
G. V. 363	21 juillet 1935.	Réduction de 30 p. 100 en faveur des fruits destinés à l'exportation.	Permettre aux fruits français de maintenir leurs débouchés sur les marchés étrangers.
G. V. 23/123...	17 mars 1935.	Tarification spéciale comportant une réduction de 50 p. 100 pour les envois de mûssos à destination de l'Angleterre.	Permettre à la production française de conserver ses débouchés sur le marché anglais.

vent jusqu'à 50 % du prix des produits exportés⁽¹¹⁾, en France, surtout depuis 1931, date de la dévaluation de la livre, les primes à l'exportation ont été multipliées ; sans aller, comme certains Etats, jusqu'à faire, par des primes, exonérations, ristournes, une politique de bas prix extérieurs pour l'ensemble des matières et des marchandises exportées, l'Etat a dû aider avec des primes souvent fortes, des industries exportatrices, qui ne pouvaient lutter contre les avantages dont les abaissements des monnaies favorisaient leurs principaux concurrents. On peut donner quelques exemples de ces aides compensatrices de l'écart des changes : primes à l'exportation des voitures automobiles de construction française, fixée à 1 fr. 50 par kg. net (décret-loi du 12 juillet 1934), portée à 1,90 en 1935, ramenée depuis 1936 à 1,50. D'août 1934 à novembre 1935, le montant des primes s'est élevé à environ 32 millions de francs. Primes à l'exportation en faveur des sous-produits de blés durs, semoulines, gruaux et minaux, produits par la trituration des blés durs, dans les semouleries exercées, soit 57 millions en 1932. Primes nombreuses et importantes⁽¹²⁾, destinées à assainir, par exportation des excédents de productions, nos marchés de beurre, viande, lait et produits laitiers, produits résineux, etc...

Ces primes ne sont justifiées qu'autant qu'elles sont nécessaires à ajuster les prix français aux prix étrangers ; aussi l'exportation vers les colonies ne bénéficie pas des mêmes primes, lorsque les droits de

(11) Voir page 14, note 7.

(12) Par suite de la politique française de revalorisation des produits agricoles ; pour le blé, par exemple, la prime a été parfois de plus de 50 % des cours pratiqués en France pour permettre l'exportation au cours des marchés mondiaux.

douanes coloniaux servent d'éléments compensateurs⁽¹³⁾.

Il a de même été nécessaire d'adopter une politique semblable de primes pour soutenir l'exportation des colonies françaises ; elles étaient également handicapées par rapport aux pays concurrents à monnaie dépréciée ; or, nos colonies ne peuvent nous acheter que dans la mesure où elles vendent leurs produits⁽¹⁴⁾ ; on dut ainsi, pour accroître les possibilités d'exportation de la France vers ses colonies, établir des primes pour le coton, le caoutchouc, le café, le sisal, le manioc, les bananes, les produits oléagineux, etc..., primes que l'on prélève en général sur des taxes à l'importation de produits semblables.

Et, si l'Etat peut, dans une certaine mesure lutter sur les marchés étrangers et maintenir ses exportations contre la concurrence des pays à monnaie dépréciée, grâce à des primes qui corrigent l'écart des prix, la nécessité de ces primes s'étend peu à peu à toutes les branches de l'exportation ; et les difficultés de cette politique vont croissant, jusqu'à saper la stabilité même de la monnaie. Il ne faut donc pas croire qu'un tel système soit durable, et que l'on peut soutenir, comme certains l'ont pensé, toute l'exportation d'un pays par des primes spéciales prélevées sur les droits protecteurs eux-mêmes ; « ce serait se
« faire la plus grave des illusions. Aucune prime ne
« supplée à un prix de revient bas. Limités néces-
« sairement à un petit nombre d'industries, généra-
« lement les plus puissantes, les systèmes de pri-

(13) Exemple : primes à l'exportation des morues ; le taux de la prime est réduit pour les expéditions dans les colonies françaises, pays de protectorat et territoires sous mandat, lorsque les produits français bénéficient déjà d'une protection douanière.

(14) Voir chap. II, pages 62 et 63.

« mes laissent sans soutien les industries moins fortes. Sans parler du grave inconvénient qu'il y a à priver l'Etat des ressources douanières qui doivent lui revenir. Seul un niveau de prix plus en rapport avec les prix internationaux, et en particulier avec les prix anglo-saxons, peut rendre à l'industrie française les possibilités d'exportation dont la chute des grandes monnaies l'a privée » (15). En règle générale, ces moyens de rééquilibre par intervention continuelle de l'Etat sont insuffisants et peu recommandables. Ils sont très limités, créent des situations artificielles, arbitraires, qui, dans un but d'équilibre avec la concurrence étrangère, déséquilibrent l'économie de l'exportation dans le pays ; ils chargent le budget de l'Etat déjà trop obéré par les moins-values de crise, et n'assainissent pas au fond la situation générale des industries exportatrices dont la vie est suspendue au vote de certains crédits.

5° *La politique commerciale de la France et de ses clients*

Pour préserver leur propre marché de l'invasion des produits étrangers dont les prix or baissaient avec le change, les pays ont appris à se défendre d'une façon rapide et assez efficace, en établissant des surtaxes compensatrices de l'écart des changes ; ces surtaxes étaient calculées approximativement en fonction de la baisse des prix-or des pays à monnaie errante ; il s'agissait d'annihiler la prime à l'exportation obtenue par des mutations monétaires. Variable avec les pays, la surtaxe compensatrice de l'écart des changes frappait en principe toutes les marchan-

(15) Observations de M. RIST, annexe au rapport adressé au ministre du commerce et de l'industrie au nom du comité d'études pour l'adaptation du régime douanier. *J. O.*, 10 juin 1936.

disés importées de tel ou tel pays à monnaie dévaluée ⁽¹⁶⁾.

La pratique de ces surtaxes fut générale dans les pays du bloc or, où nous comptons plusieurs de nos meilleurs clients, Union Economique Belgo-Luxembourgeoise, Suisse, Allemagne, etc... C'est pourquoi, au moment où l'on discutait de la nécessité d'aligner le franc sur les grandes monnaies étrangères, certains prétendaient que cette opération ne serait pas d'un grand secours pour notre exportation dont la crise, disaient-ils, n'avait guère pour cause l'avisement des autres monnaies ⁽¹⁷⁾. Bien qu'exagérée, cette opinion comporte une part de vérité ; l'écart des changes a été atténué entre l'exportation française et étrangère, sur un certain nombre de marchés importants, par des surtaxes compensatrices.

Par ailleurs, dans de nombreux traités et accords commerciaux, la France a cherché à obtenir des réductions de droits de douane pour ses principales exportations, en contreparties d'avantages accordés à l'importation de certains produits spécifiquement étrangers. Des articles particulièrement importants d'exportation française ont ainsi obtenu des réductions douanières appréciables dans certains pays, contrebalançant ainsi dans une certaine mesure l'effet des dépréciations monétaires étrangères. Par exemple, le 6 mai 1935, à Washington, la France et les Etats-Unis ont passé un accord commercial « sur le principe de la spécificité de la production ». Un demi-milliard de produits spécifiquement français importés aux Etats-Unis a ainsi bénéficié de réductions importantes : réduction de 50 %, vins mous-

(16) Exemple : surtaxe de 15 % *ad valorem* établie en France sur les articles provenant du Royaume-Uni, Danemark, Australie, Inde, etc... (décret du 12 novembre 1931).

(17) Cf. M. R. P. DUCHEMIN, *Y a-t-il intérêt à dévaluer le franc ?* Paris, 1934.

seux, eaux-de-vie, cognacs, liqueurs, vermouths..., parfums à alcool et sans alcool, certaines huiles essentielles, instruments de musique à vent, cerises et fruits confits, vanille, gélatine et colle de poisson, statues et statuettes en plâtre...

Réduction de 40 à 50 %, autres catégories d'huiles essentielles, tuyaux de fonte, pipes de bruyère, champignons conservés, vins tranquilles, tissus pelucheux, chapeaux de paille, graphite...

Autres articles exportés présentant une certaine importance : glycérine brute, prismes et jumelles, fils or et argent, tissus lamés, fromages de Roquefort, autres fruits confits, semence de trèfle rouge, tissus de soie, de rayonne, rubans de rayonne, bérêts et tissus en tricots de laine, plumes, bijouterie, tissus élastiques et corsets, dentelles fines (réduction variant entre 22 et 44 %), papiers à cigarettes (réduction de 25 %), gants cousus main...

Des accords commerciaux de ce genre ont été un moyen d'aider nos exportations à lutter contre les dépréciations monétaires de l'étranger ; aide qui fut forcément limitée puisqu'elle nécessitait d'avantager des produits étrangers en contrepartie sur notre marché intérieur.

III. — LE SYSTÈME DE PLURALITÉ DES PRIX

1° La plupart de nos industries exportatrices écoulent leur production à la fois sur le marché métropolitain, sur le marché colonial et sur les marchés étrangers : grâce à la capacité d'absorption considérable de l'empire français elles n'exportent guère en moyenne que 35 % de leur production. Le dumping des changes, en abaissant les prix or sur les marchés étrangers obligeait beaucoup de nos exportateurs à

vendre au-dessous de leurs prix de revient pour résister à la concurrence. On sait en effet l'intérêt qu'il y a pour une entreprise de continuer à vendre même à des prix déficitaires, lorsque cette situation est temporaire: l'arrêt de l'entreprise serait souvent catastrophique; un cours de vente, si bas soit-il, permet de payer au moins certaines charges fixes du capital; conformément à la loi, des rendements croissants dans l'industrie, on sait que les prix de revient diminuent lorsque la production augmente; enfin, tout marché abandonné temporairement est presque entièrement et définitivement perdu; une entreprise qui n'a pas fait les sacrifices nécessaires pour conserver sa clientèle pendant la crise ne la retrouve plus pendant la prospérité. Nos exportateurs ont donc continué à vendre au dehors à des prix non rémunérateurs. Par contre, le gouvernement leur réservait les marchés métropolitains et coloniaux au moyen de droits de douanes prohibitifs et de contingents étroits; libérés de la concurrence étrangère, dans une situation de quasi-monopole de fait, ils pouvaient pratiquer des prix de vente élevés; les bénéfices obtenus leur permettaient d'exporter à perte à l'étranger; ils résorbaient ainsi le chômage de leurs ouvriers et de leurs machines; ils diminuaient leur coût de production, gardaient leurs débouchés extérieurs, et attendaient la reprise et la remontée des prix.

2° Il est normal que les prix à l'exportation soient quelque peu inférieurs aux prix intérieurs, parce qu'à la concurrence entre les industries exportatrices du pays considéré s'ajoute celle des autres pays (18). Par exemple sur le graphique page 99, on

(18) On donne aussi d'autres raisons qui semblent plus particulières: « Les prix d'exportation sont parfois très inférieurs aux « prix internes. La vente à l'étranger est actuellement considérée

peut considérer la situation comme normale de 1928 à 1931 ; nos prix étaient remontés au niveau des prix étrangers et la concurrence étrangère obligeait à les baisser pour l'exportation ; auparavant, de 1925 au milieu de 1927, la baisse du franc rendant notre pays moins cher, on n'avait pas besoin de diminuer les prix pour l'exportation ; mais depuis 1931, qui est précisément l'année où la livre a commencé à fléchir, l'écart entre les prix intérieurs et ceux d'exportation est sensiblement accru, et on a peu de chance de se tromper en l'expliquant par la concurrence nouvelle des pays du bloc sterling.

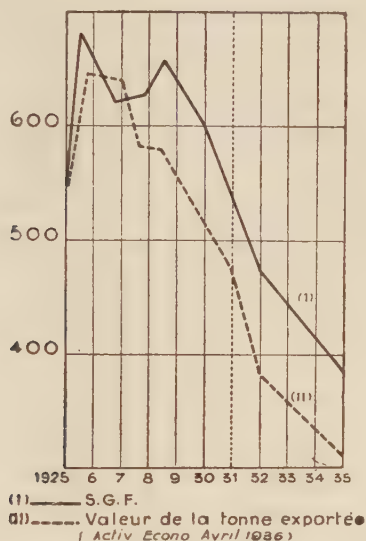
Voici quelques exemples de cette dualité de prix des mêmes marchandises, vendues en France ou exportées :

		En France	A l'export.	Différ. avec les prix en France
100 kg. de blé	1928	162	135	17 %
	1934	117	36	69 %
100 kg. de laine peignée	1929	4542	4110	9 %
	1932	2106	1795	14 %
1.000 kg. de blooms et billettes ...	1933	491	360	14 %
100 kg. de savon blanc	1934	177	146	17,5 %

« comme une affaire exceptionnelle, hasardeuse, tandis que l'on
 « compte sur le marché intérieur. Le prix de revient d'un objet
 « dépend évidemment de la quantité produite ; comme les pro-
 « ducteurs nationaux considèrent que le marché intérieur leur
 « est acquis en fait, le prix de revient des articles qui y sont vendus
 « comprend la totalité des frais généraux et de l'amortissement
 « du matériel. Ainsi, les mêmes articles vendus à l'étranger n'ont
 « plus ces charges à amortir. Et nous estimons, quant à nous,
 « qu'avec le développement de la protection douanière, un tel
 « calcul est très fréquemment fondé. »

R. BORDAZ, sup. Bulletin Quotidien, déc. 1935, « *La dévaluation, le Commerce extérieur et les prix* ».

En 1936, la 8 cyl. Renault Nervastella se vendait à Bruxelles 30 % moins cher qu'à Paris.



3° Il faut distinguer dans les exportations, celles qui sont destinées aux colonies. Déjà, avant la crise, les exportateurs faisaient aux colonies des prix nettement supérieurs à ceux qu'ils pratiquaient sur les marchés des pays évolués. Sans doute, cela tenait à l'absence de concurrence indigène, et à l'insuffisance de concurrence en général, par suite du petit nombre de fournisseurs et de la pauvreté des moyens de communication. Cette situation de quasi-monopole, n'a fait que croître pendant la crise, et les exportateurs en ont profité pour maintenir des prix très supérieurs aux prix mondiaux et même aux prix français (19) ; voici quelques prix moyens de la tonne à

(19) En 1932, la tonne de rails exportée valait : France 734, Colonies 767, Etranger 600.

(Activité Economique, octobre 1936.)

l'exportation en 1935, vers l'étranger et les colonies, d'après les données de l'*Annuaire Statistique* ⁽²⁰⁾ :

Prix moyens à la tonne exportée	Vers l'étranger	Vers les colonies
Fontes	210	495
Fers et aciers	844	1.748
Matériaux	60	170
Engrais organiques	363	532
Bois communs	116	400
Teintures et tanins	531	1.663
Soufre y compris les pyrites	73	836
Goudron minéral, bithume, asphalte	194	518
Pierres gemmes brutes ou taillées	1.031	4.844
Engrais phosphatés	143	486
Amidon	771	1.737
Huiles fixes pures autres que d'olive	1.852	2.658
Parfumeries et savons	9.134	47.477
Médicaments composés	3.575	5.753
Sucres bruts ou raffinés	623	1.384
Fruits frais, tapés, confits, cuites de fruits	1.961	2.813

Citons encore ces chiffres fournis par l'*Activité Economique* (avr. 1936) :

	Etranger	Colonies
Céréales	348	604
Produits des industries mécaniques	3.246	3.998

On pourrait objecter que ces comparaisons sont contestables, étant données les imperfections du système de classification des douanes et l'incertitude sur l'identité des quantités comparées ; mais, la clien-

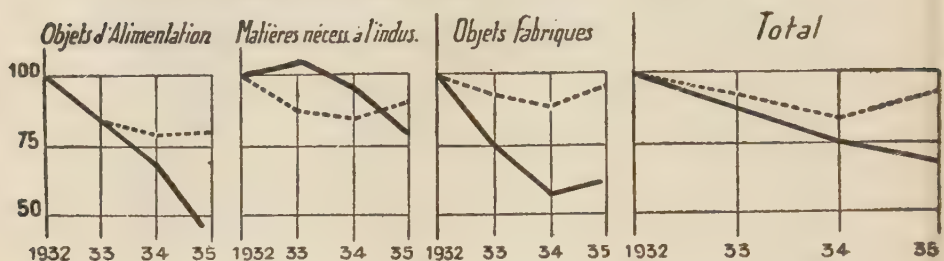
(20) On a pris ici des matières premières et des produits dont l'homogénéité à la tonne permet de comparer sans faire de corrections les prix moyens d'exportation vers les colonies et vers l'étranger.

tèle coloniale étant comparativement moins éduquée et d'un goût plus grossier que celle des pays étrangers qui sont nos principaux clients: Belgique, Angleterre, Allemagne, Suisse..., on peut présumer que les meilleures qualités ne sont pas destinées aux colonies, et qu'on devrait au contraire constater des prix moindres pour les exportations coloniales, en particulier pour ce qui est des produits fabriqués, d'un travail moins fini et moins soigné ; or, c'est l'inverse. Le tableau qui suit le montre; et les prix rémunérateurs des exportations aux colonies aidaient à compenser les bas prix nécessités sur les autres marchés par la concurrence de certains pays, en particulier de ceux qui avaient abaissé leur coût de production par des manipulations monétaires.

		Prix moyens à la tonne :						
		1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935
Objets fabriqués	Export. totales.....	5.866	5.610	4.825	4.516	3.614	2.899	3.056
	— colonies				6.191	5.760	5.613	5.836
	— à l'étranger.....				3.958	2.950	2.261	2.348
Objets d'alimentation.	Export. totales.....	4.018	2.477	2.685	2.504	2.102	1.766	1.355
	— aux colonies ...				2.495	2.178	1.977	2.018
	— à l'étranger.....				2.505	2.041	1.634	1.115
Matières nécessaires à l'industrie.	Export. totales.....	381	337	289	231	228	220	172
	— aux colonies ...				599	544	515	525
	— à l'étranger.....				208	205	203	157

La tendance à la baisse des prix d'exportation vers l'étranger semble coïncider avec une résistance à la baisse des prix d'exportation vers les colonies ; cela est apparent dans le graphique ci-après :

Indice 1932=100. Comparaison des prix français unitaires.



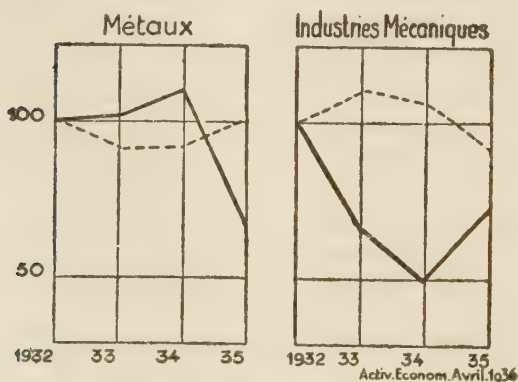
Exportations : aux colonies -----
à l'étranger —————

(cf. *Activité Econ. Avril 1936*)

On notera combien le phénomène est plus accentué pour les objets fabriqués, catégorie de l'exportation qui a le plus souffert de la concurrence des prix des pays ayant déprécié leur monnaie ; dans le cas des industries mécaniques, les mouvements des indices des prix sont même inversés :

1932 = 100. Comparaison des prix français unitaires.

Exp. { aux colonies --
à l'étranger —



4° Grâce à l'importance des débouchés qu'ils trouvaient sur les marchés français et coloniaux, et grâce

aux prix qu'ils y maintenaient, les exportateurs ont pu pratiquer à l'étranger une politique de bas prix leur permettant de lutter contre la crise et surtout contre la concurrence. C'a été une situation privilégiée de notre pays ; dans l'Empire anglais, les Dominions protègent même leurs indigènes contre la concurrence métropolitaine ; nous n'avons pas de colonies aussi évoluées ; le tiers de notre exportation étant absorbé par nos colonies, on comprendra l'aide qu'elles ont fournie dans la lutte contre la concurrence des pays à monnaies dévaluées.

IV. — RÉSULTATS OBTENUS

Les prix à l'exportation en France et à l'étranger

1° Que par tous ces moyens on ait abaissé les prix d'exportation à des niveaux parfois sans rapport avec les prix intérieurs, il n'y a rien de surprenant. Il le fallait, car les dévaluations monétaires avaient considérablement abaissé les prix or des exportations concurrentes ⁽²¹⁾ :

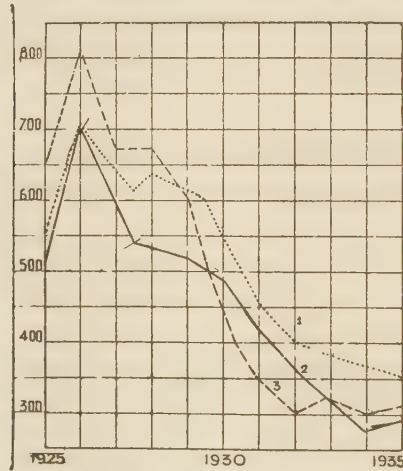
PRIX OR DES EXPORTATIONS 1913 = 100

	1929	A la veille de la dévaluation	1932	1933
Royaume-Uni (export. spéciales).	97,4	93 (1930)	55,8	52
Etats-Unis (export. spéciales)....	101,2	59,3 (1932)		48,2
Japon (export. générales)	93,7	81,8 (1930)	37,8	
Danemark (export.)	109,9	97,7 (1930)	48,3	
Suède (export.).....	96,6	89,9 (1930)	51,2	

(21) PHILIPPI, rapport cité, annexe IX.

2° Un parallèle est difficile à établir avec précision entre les variations de prix des exportations françaises et étrangères, à cause de la dissemblance des choses et des objets exportés ; il est d'ailleurs difficile de connaître les prix à l'exportation, soit qu'on ne les communique pas, soit qu'ils varient suivant les niveaux, les habitudes et les difficultés des divers marchés d'exportation. Toutefois, des indices assez généraux donnent des indications certaines et permettent des observations exactes. Une méthode employée pour cette étude consiste à ne tenir compte que des produits faisant à la fois l'objet d'exportation et d'importation en France ; normalement, la tonne d'un produit exporté doit être moins chère que celle du produit importé, qui est majorée de frais de transport, d'assurance, etc... *L'Activité économique* (avr. 1936) publie le graphique ci-contre ; on y voit

Comparaison des prix français.



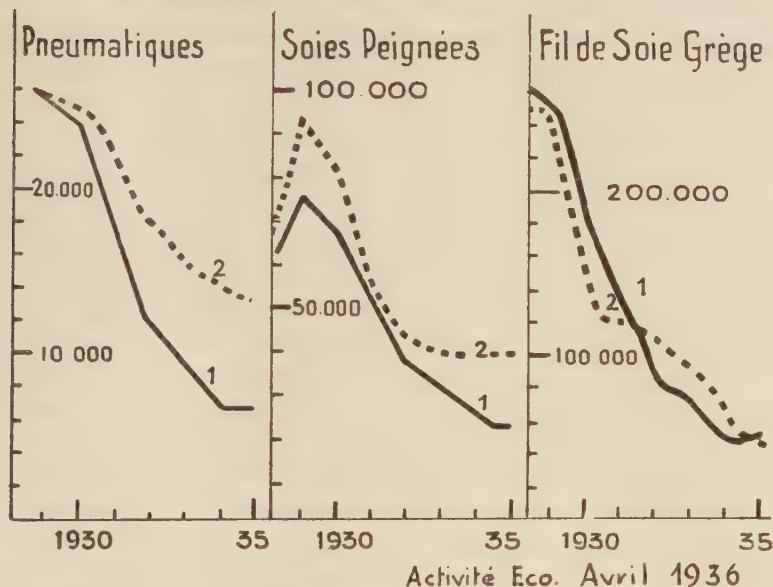
1. Prix de gros 45 art. S.G.F.

2. Prix moyens à l'exportation de la tonne de produits fabriqués

3. Produits importés S.G.F.

Indice base 100 = 1913-14

que, après une période de déséquilibre 1930-33, la situation est redevenue plus normale ; on y distingue en tout cas deux tendances très nettes : avant la crise, tendance à l'infériorité des prix à l'exportation ; depuis tendance à la supériorité. La portée de cette comparaison est forcément limitée, puisqu'il



1. Prix de la tonne de produits anglo-saxons à l'importation en France.
2. Prix de la tonne de nos produits à l'exportation de France.
(*Activité Econ.*, avril 1936)

s'agit uniquement de marchandises faisant l'objet d'un double transit d'exportation et d'importation chez nous ; cependant, elle est déjà suggestive : rares sont les produits dont la différence entre les prix à la tonne exportée et importée n'a pas varié depuis 1931 à l'avantage des produits étrangers, spécialement, des produits anglo-saxons ; sur 52 articles importés et exportés en 1928, 34 sont d'un prix inférieur à l'exportation.

En 1935, 24 seulement sont encore d'un prix inférieur à l'exportation et l'écart de prix des produits moins chers a décru.

L'année 1931, où tant de monnaies ont abandonné l'étalon-or, a tout particulièrement contribué à ce déséquilibre ; on le voit, par exemple, sur les divergences de l'évolution des prix à l'exportation et à l'importation des pneumatiques, des soies peignées, du fil de soie grège (voir graphique page précédente) ; on croira aisément que les mutations monétaires ont dans ce cas beaucoup nui à ces exportations.

3° La constatation faite d'après le graphique précédent, qu'il y a tendance au rééquilibre entre les prix à la tonne des mêmes produits exportés et importés n'est pas d'une grande utilité ; elle formule une nécessité : il faut réaliser la parité approximative des prix d'exportation à qualité égale sur les marchés libres ou cesser d'exporter. Les industries qui n'ont pu abaisser leurs prix d'exportation sur les marchés libres ont disparu de ces marchés : par exemple, les exportations de bonneterie, de feutre, de chapeaux, casquettes, etc., ciments, butane, qui ne peuvent plus s'adresser qu'à une clientèle coloniale. Enfin, même si, grâce à de difficiles efforts, nos prix à l'exportation se sont ajustés à ceux de la concurrence des pays procédant à des dépréciations de leur monnaie, le retard nécessaire à ces ajustements n'a pas été sans nous causer d'appréciables dommages (cf. page 35 et 36).

4° M. A. Daudet, directeur de l'Association Nationale d'Expansion Economique ⁽²²⁾ déduisait de considérations plus générales la cherté de l'exportation française relativement à la concurrence étrangère : en notant « l'aggravation constante de notre balance

(22) Ass. Nat. d'Expans. Eco. Assemblée générale du 3 mai 1933.

« commerciale avec les principaux pays industriels,
 « c'est-à-dire avec des Etats dont l'économie est sem-
 « blable à la nôtre, et à qui nous vendons comme
 « nous leur achetons une forte proportion de pro-
 « duits industriels ; en raison même de la simili-
 « tude approximative du trafic dans les deux sens,
 « ce mouvement défavorable ne peut s'expliquer que
 « par une insuffisance de nos accords commerciaux
 « ou une exagération de nos prix » ; et en faisant la
 comparaison des exportations françaises dans les di-
 vers pays avec les importations dans chacun de ceux-
 ci des produits fabriqués de toute provenance :

Réduction en valeur de leurs impor- tations de produits fabriqués de 1929 à 1932			Réduction en valeur de nos exportations de produits fabriqués		
Grande-Bretagne . .	31	%	Grande-Bretagne . .	78	%
Allemagne	67,5	%	Allemagne	70,8	%
Belgique	50	%	Belgique	59,7	%
Suisse	37	%			
Etats-Unis	69,6	%	Etats-Unis	70,5	%

5° De la comparaison de nos prix à l'exportation avec ceux des autres pays, et surtout des pays qui ont abandonné l'étalon-or pendant la crise, il résulte que nous sommes devenus plus chers. Cependant, la différence entre nos prix à l'exportation et nos prix intérieurs a pris des proportions considérables ; ne vendons-nous pas au dehors nos poutrelles et laminés marchands moins de 50 % des prix intérieurs ? De tels prix à l'exportation n'ont plus de rapport avec les prix de revient ; ils peuvent être nuisibles à l'économie générale du pays et en définitive à l'exportation même ; imposés par une concurrence étrangère qui peut les pratiquer grâce à un abaissement monétaire, ils peuvent acculer des industries exportatrices à la faillite, ou nécessiter en compensation des prix élevés à l'intérieur, cause de hausse et de gêne pour tout le pays.

V. — LE PROBLÈME ESSENTIEL

1° C'est qu'il ne s'agit pas seulement de prix à l'exportation qui peuvent paraître à première vue satisfaisants face à la concurrence étrangère ; il faut encore examiner si ce niveau de prix est normal ; s'il manifeste une situation saine. Une entreprise n'est saine que si ses prix de vente sont rémunérateurs ; un exportateur qui exporte à perte sur les marchés étrangers, grâce aux bénéfices qu'il réalise sur les marchés français ou coloniaux, ne peut pas accroître son exportation ; il n'y a pas d'intérêt, du moins d'intérêt immédiat, et son action ne se poursuit que dans la limite des bénéfices disponibles ; cependant que ses prix intérieurs élevés concourent au marasme des autres industries d'exportation dont il accroît le coût de production. Tout est lié dans l'équilibre des prix d'une nation ; il doit y avoir une harmonie entre la série des prix intérieurs et des prix à l'exportation ; ils doivent être sensiblement concordants, étroitement liés ; il n'est pas suffisant de savoir qu'un pays comme l'Angleterre exporte à des prix voisins des nôtres pour juger de l'avance que lui a donné sur nous la dépréciation de la livre ; le dynamisme d'une exportation et la capacité de concurrence d'un pays sont bien plus fonction des prix de revient que des prix réellement pratiqués, à cause des possibilités d'action que donne une marge de bénéfices (cf. pages 36 et 37). Pour apprécier l'avantage que nos principaux concurrents ont retiré d'un abaissement de leur monnaie, il faudrait tracer la courbe des variations des prix de revient pendant la crise comparativement aux nôtres ; nous en avons fait une description très sommaire (cf. pages 25 et suiv.) ; il convient maintenant de préciser ces indications.

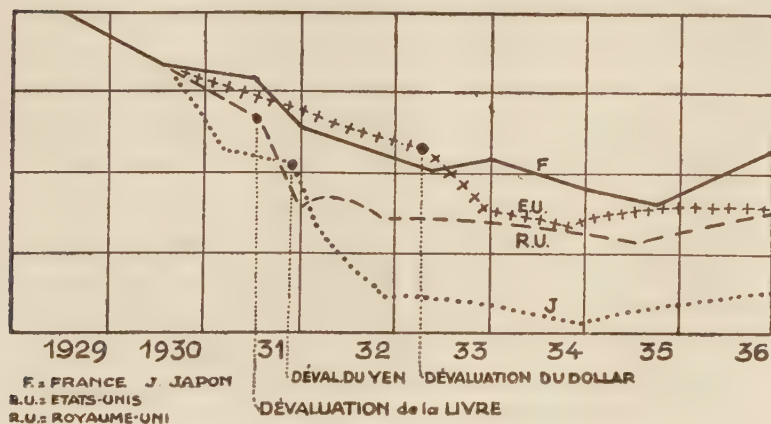
2° On manque de données suivies sur cette question de l'évolution comparée des prix de revient dans les divers pays concurrents de la France. Mais il y a un moyen de tourner la difficulté ; l'indice des prix de vente intérieurs, lorsqu'on le calcule sur un grand nombre de produits, peut servir à juger de l'indice des prix de revient ; une « loi d'airain » des entreprises veut en effet que leurs bénéfices ne soient pas anormaux ; sans cela, la concurrence suscitée par l'attrait de gains inaccoutumés vient augmenter l'offre sur le marché et abaisser les prix ; le phénomène peut manquer de souplesse, ne se produire qu'avec retard, provoquer un surcroît d'entreprises nouvelles capable d'abaisser provisoirement les prix de façon anormale ; il reste que les indices généraux des prix de vente intérieurs de deux pays de même structure doivent donner les mêmes enseignements qu'une comparaison de l'indice des prix de revient.

3° Prix intérieurs, France-Etranger, et dépréciations monétaires.

Prix de gros : Les courbes d'indices, avec l'année

PRIX DE GROS OR (base 1928 = 100)

Schéma montrant les divergences résultant des dépréciations monét.



1928 comme base, suivaient des marches très voisines, lorsque les dépréciations du sterling, du yen et du dollar vinrent nous mettre au premier rang pour la cherté. On note cependant l'effort de déflation de la France jusqu'en 1936, et son efficacité lente mais sûre.

Les prix de gros or à l'étranger s'abaissaient, avec la flexion des changes, cependant que les prix en monnaie nationale montaient, plaçant les industries des pays étrangers dans la situation la plus favorable.

Variation des prix de gros, depuis la veille de la dévaluation du pays considéré, jusqu'en février 1935, en pourcentage :

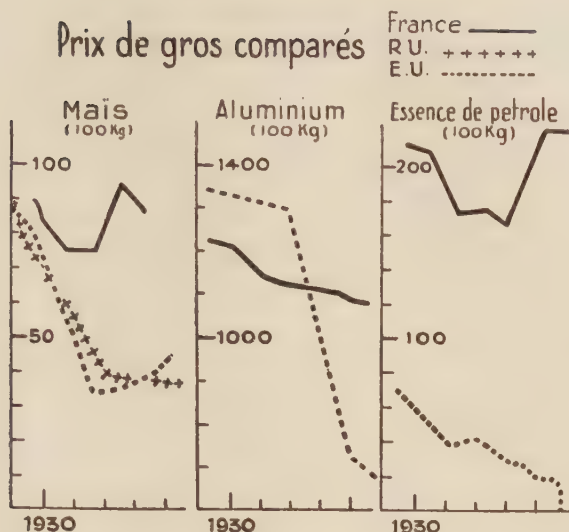
	Perte en % par rapport à la parité or	Variation des prix or	Variation des prix en monnaie nationale
Royaume-Uni. .	— 40,48	— 37,3 % (Statist.)	+ 32 %
Etats-Unis	— 40,56	— 21,5 %	+ 25 %
Japon	— 66,15	— 57,7 %	+ 12 %
Norvège	— 45,70	— 39,2 %	+ 5 % (Statist.)
Suède	— 44,29	— 41,3 %	+ 5 %

Une fois de plus, on constate la situation privilégiée des industries de ces pays, grâce à l'abaissement de la parité or de leur monnaie ; le résultat se traduisait par des chiffres de l'ordre suivant :

100 kg. d'aluminium, en francs 1928 :

	A Paris	A New-York
1928	1.262 »	1.348 »
1935	1.050 »	685 »

On pourrait citer beaucoup d'exemples semblables ; et cela manifeste, à notre avis, un décalage proportionnel des prix de revient ; de là vient le dynamisme des industries exportatrices de ces pays ; tandis que nos exportations rétrogradent même lorsque nous réalisons des prix de vente équivalents pour les concurrencer.



Prix de détail : Un examen rapide du niveau des prix de détail est aussi instructif. Une grande enquête, menée entre mars et mai 1936 dans différents pays, sous la direction de M. C. Rist, nous renseigne abondamment ⁽²³⁾ ; la comparaison a porté sur un grand nombre de marchandises aussi identiques que possible ⁽²⁴⁾ : pour l'Angleterre, sur 153 prix de détail 89 étaient inférieurs aux nôtres, 58 supérieurs, et 6 identiques ; pour la Belgique, la dévaluation étant plus récente, sur 171 prix examinés, 161 étaient plus faibles que les nôtres, 7 supérieurs et 3 identiques. L'infériorité des prix belges atteignait fréquemment 50 %, « ce qui correspond, dit l'auteur, à

(23) *Ecart de prix France-étranger*, recueil SIREY, 1936.

(24) Produits agricoles et denrées alimentaires, produits de ferme, viandes, poissons ; tissus et lingerie, confection, chaussures, articles et équipement ménagers, fournitures de bureau, machines et appareils divers, principaux services (hôtels, restaurant, blanchissage, coiffure, etc...).

la différence relative des changes » ; l'infériorité des prix anglais était moindre, la dépréciation de la livre étant plus ancienne que celle du belga. L'auteur de cette étude conclut que « les disparités dont il a fait la constatation sont en correspondance très directe avec les différences monétaires ».

4° Cette supériorité considérable de nos prix intérieurs, consécutive à la dépréciation de la monnaie de nos concurrents et clients, et concordant, par un étrange paradoxe, avec la disparition des bénéfices de nos industries (cf. page 84), a peut-être, plus que tout autre cause, empêché la reprise de notre exportation. Pour le tourisme, c'est évident, les visiteurs préférant des pays moins chers. Pour toutes les industries exportatrices, le niveau élevé de nos prix intérieurs a créé des conditions extrêmement défavorables, une incapacité de lutte qui s'est traduit par le déclin de nos exportations en face de la reprise mondiale. On a objecté que les industries exportatrices françaises étant la minorité ne peuvent être comparées à celles des autres pays, en prenant comme terme de comparaison les indices généraux des prix intérieurs ⁽²⁵⁾ ; nous sommes convaincus, pour notre part, qu'on obtiendrait les mêmes conclusions sur la position relative des industries exportatrices concurrentes françaises et étrangères, en bornant la comparaison aux prix intérieurs de ces industries exportatrices ; car les prix sont solidaires les uns des autres dans un pays ; si l'un augmente, les autres suivent ; il y a une sorte d'équilibre qui se rétablit sans cesse, de plus en plus rapidement ; au fur et à mesure que la machine économique se perfectionne, la vitesse de rééquilibre des prix croît ; il y a un certain nombre d'éléments généraux de l'acti-

(25) R. BORDAZ, *opusc. cit.*

tivité d'une nation qui conditionnent tous les prix intérieurs : salaires fixés par le standing de vie (échelles mobiles de plus en plus fréquentes), loyers de l'argent, assurances, impôts, prix de transports, etc... Cependant, une enquête sur la comparaison des prix intérieurs des industries exportatrices rivales françaises et anglaises a été faite par M. R. Bordaz, et on peut en donner quelques chiffres ⁽²⁶⁾ :

5° *Prix intérieurs de quelques industries exportatrices françaises et anglaises.*

a) *Tourisme* : L'auteur, qui soutient la thèse que nos industries exportatrices ne gagneraient pas à une dépréciation du franc, dit que le prix des chambres d'hôtel serait plutôt meilleur marché en France ; mais cela vient de la gravité de la crise de l'industrie hôtelière en France, et pour les autres dépenses touristiques, nous savons ce qu'il faut en penser ⁽²⁷⁾.

b) *Produits agricoles* : Nos beurres ont été pendant la crise « d'un prix beaucoup plus élevé que les beurres anglais » ; les œufs ont augmenté chez nous d'un coefficient égal à 4,5 de 1913 (moyenne) à 1934 (moyenne) ; les œufs danois à Londres ont augmenté d'un coefficient égal à 2,3 (fin 1913, fin 1934) ; les prix des fromages ont augmenté en France d'un coefficient de 4,26 (fromages pâte sèche, moyenne 1913 et septembre 1935), et d'un coefficient de 1,7 en Angleterre (fromages canadiens fin 1913 début octobre 1935) ; les résultats sont identiques pour bien d'autres produits agricoles, légumes, viandes, etc...

c) *Industrie métallurgique* : de 1913 à 1935, le coefficient d'augmentation des prix est plus faible en France qu'en Angleterre pour un certain nombre de

(26) Cf. R. BORDAZ, *opusc. cit.*

(27) Voir chapitre II, pages 64 et suivantes.

produits, fonte brute de moulage (scottish et middlesborough pig), bars commons, blooms, etc..., mais cette exception ne prouve pas que les dépréciations de la livre ne nous aient pas dans ce domaine fait un grand tort ; rappelons que la part des salaires dans le coût de production des produits miniers demi-finis est souvent supérieure à la moitié du prix de revient, et reportons-nous à la page 32 ; la dépréciation de la livre a donc réduit les prix de revient anglais ; l'exception constatée ici sur les niveaux des prix de vente vient de ce qu'après la guerre, « après
« le retour des anciennes provinces annexées et l'in-
« tégration de la Sarre à l'intérieur du cordon doua-
« nier français, la métallurgie française est devenue
« nécessairement exportatrice ⁽²⁸⁾ ; les ventes fran-
« çaises de fonte, fers et aciers ont ainsi progressé
« de 17 millions de francs Poincaré en 1913, à 759
« millions en 1927 ; ce dernier chiffre est un maxi-
« mum obtenu... grâce à des prix spécialement com-
« primés devant la nécessité pour la métallurgie
« française d'exporter la moitié de sa produc-
« tion » ⁽²⁹⁾. Pourtant, la dévaluation de la livre ⁽³⁰⁾
a beaucoup contribué à nous fermer le marché an-
glais ; de 730.000 tonnes en 1931, nos exportations
à destination de l'Angleterre sont tombées à 392.000
en 1932 et 252.000 en 1933.

d) *Automobiles* : Les prix anglais sont nettement inférieurs aux nôtres en 1935.

Voitures équivalentes :

à 7 CV.....	112 livres, soit 8.176 fr.
à 10 CV	159 livres, soit 11.607 fr.
à 16 CV	250 livres, soit 18.250 fr.

(28) *Les échanges franco-britanniques*, p. 81, par P. JERAMEC, conseiller du Commerce extérieur de la France ; édition U.F.I.E.

(29) P. JERAMEC, *opusc. cit.*

(30) A quoi est venu s'ajouter en avril 1932 un droit d'entrée *ad valorem* important.

La stabilisation du franc en 1928, puis la dévaluation de la livre en 1931, amenant un décalage toujours plus grand des prix français et anglais, ont aidé au déclin de nos exportations automobiles, malgré une prime importante à l'exportation octroyée par le gouvernement (cf. page 92) ; nous fournissions 30 % des voitures de tourisme importées en Angleterre en 1926, 12 % en 1931, et 8 % en 1932, tandis que le Canada, favorisé par la chute de la livre, fournissait 40 % de l'importation anglaise au lieu de 10 % en 1926 et 1,5 % en 1931.

e) *Produits textiles : Coton* : le prix des fils français a augmenté d'un coefficient de 3,4 entre 1913 et juillet 1935, les prix anglais de 3,2 ; les prix des tissus de coton, qui ont moins augmenté en France qu'en Angleterre depuis 1913 (coefficient d'augmentation 3,2 contre 3,4) ne sont qu'une exception apparente ; les prix de vente anglais ne sont élevés que parce que grâce à des droits prohibitifs ⁽³¹⁾ contre l'importation, depuis 1931 les producteurs anglais ont disposé de presque tout le marché ⁽³²⁾ et ont profité de cette situation de monopole pour relever leurs prix ⁽³³⁾ ; mais on ne peut pas en déduire que leurs prix de revient soient voisins des nôtres ; au contraire, la dépréciation de la livre, abaissant le coût de production, l'exportation anglaise a eu un avantage sérieux sur l'exportation française, avantage accru par les bénéfices des prix intérieurs. Pour la fila-

(31) Elevés jusqu'à 50 % ad valorem en 1931 (19 décembre).

(32) Les importations en Grande-Bretagne de tissus de coton teints en pièces sont tombées de 85 % de 1931 à 1932.

(33) Tandis que les nôtres baissaient :

France (fil de coton d'Amérique)		
1932	8,73 (fr.) 1 kg.	9 (ds) 1 lb
1934	8,28	10,50
Juillet 1935	8,49	10,50

(Cf. BORDAZ, p. 13).

ture du coton, il y a 48 % de salaires dans le prix de façon, d'après M. Pinot ; le prix de façon est égal à celui de la matière première ; lorsque la livre baisse de 40 % et que les salaires ne montent pas (ce qui fut le cas) les prix de revient baissent automatiquement d'au moins $40 \% \times 48 \% \times 50 \% = 9,6 \%$ par la seule action de la monnaie sur les salaires ; pour le tissage du coton, le prix de façon comprend 66 % de salaires (y compris charges sociales) et égale 65 % environ du prix de revient ; une dévaluation de 40 % de la livre abaisse donc les prix de revient : $40 \% \times 66 \% \times 65 \% = 17,1 \%$ au moins, par la seule action de la monnaie sur les salaires.

Laine : Les mêmes remarques sont à faire, baisse des prix de revient anglais résultant de la dévaluation de la livre, hausse des prix intérieurs anglais, grâce à des protections douanières ⁽³⁴⁾ ; cependant, même ainsi, nos prix ont augmenté de 1913 à 1935 d'un coefficient égal à 3,26 pour la France et 2,3 pour l'Angleterre en ce qui concerne la laine peignée ; 3,99 pour la France contre 2,6 pour l'Angleterre en ce qui concerne les fils de laine ; ainsi, quand les filés anglais valent 20 fr., ils valent 25 fr. en France et sont de qualité inférieure.

Soie : les prix anglais sont supérieurs aux nôtres mais l'industrie de la soie en Angleterre ne fait que naître et nous avons pour nous concurrencer les bas prix japonais avec le yen systématiquement et considérablement déprécié pendant la crise.

6° Si la comparaison de l'état des industries exportatrices nous est très défavorable pour l'Angleterre dont l'indice général des prix intérieurs s'est rapproché du nôtre depuis les grands glissements de la livre, bien plus défavorable serait une comparaison avec un

(34) Cf. BORDAR, *opusc. cit.*, statistiques de la page 18.

pays comme la Belgique dont la dévaluation est plus récente. On peut juger par là de la situation de plus en plus difficile dans laquelle chaque dépréciation monétaire de nos concurrents, si nombreuses pendant cette crise, a mis nos industries exportatrices. Cette étude des prix de gros et de détail le prouve surabondamment. Et pour apprécier le dommage qui nous a été ainsi causé, il ne suffisait pas de comparer les prix à l'exportation entre d'autres pays et le nôtre ; il fallait aussi se rapporter aux niveaux des prix intérieurs ; c'est là qu'on a saisi le décalage causé par les variations monétaires ; ce déséquilibre est certainement l'essentiel du problème de la reprise de nos exportations en face de la concurrence étrangère.

Conclusion

1° Malgré les procédés plus ou moins empiriques et efficaces par lesquels nos exportations ont résisté à la concurrence facile et redoutable des pays à monnaie errante, la perte des débouchés résultant de notre monnaie trop chère a été sensible ; il fallait de l'aveuglement ou du parti pris pour l'avoir nié. Cependant, pour être juste, il faut ajouter que le recul de notre exportation, depuis 1928, était dans une certaine mesure la contre-partie d'une avance trop rapide et due justement à de semblables mutations monétaires ; le glissement du franc de 1921 à 1926 avait énergiquement stimulé nos exportations, et dans un temps où les autres monnaies restaient stables, nous avions conquis les marchés par ce moyen facile ⁽³⁵⁾.

(35) Exportations françaises, en milliers de francs or d'avant guerre :

1921....	7.614	1923....	9.510	1925....	11.083
1922....	8.968	1924....	11.118		

Par contre, l'Angleterre ayant péniblement revalorisé la livre, se trouvait, par un phénomène inverse, avoir des prix de revient supérieurs aux prix mondiaux et surtout aux nôtres ; certes, la dépréciation de la livre a contribué à la gravité de la crise de nos exportations, des textiles par exemple ; mais l'Angleterre n'a souvent fait que reprendre des marchés que nous avions conquis sur elle, en usant du moyen dont nous avions usé ; par rapport à son niveau de prix de 1928, la prime à l'exportation était pour les marchandises anglaises de 13,7 (moyenne 1932) et 12,1 (moyenne 1933) ; mais en 1931 les prix anglais étaient encore environ 10 % supérieurs à leur position d'équilibre avec les nôtres (année de base 1913), par suite des différences de politique monétaire ; donc, par rapport à une situation normale, la dépréciation de la livre n'a donné comme prime réelle à l'exportation anglaise que 3,7 % en 1932 et 2,1 en 1933 ⁽³⁶⁾ ; cette dépréciation de la livre n'a pas toujours suffi à rendre à l'exportation anglaise les positions perdues ⁽³⁷⁾. C'était une dépréciation que nous qualifierions de défensive, par rapport au commerce extérieur.

2° La dévaluation du yen au Japon présente un aspect autrement agressif. Lorsque la livre s'est mise à fléchir, les exportations de textiles japonais ont diminué ⁽³⁸⁾ ; alors le Japon, trois mois plus tard, a

(36) « *Les dépréciations de la livre sterling et les exportations britanniques* », par A. VANEETVELDE, p. 265.

(37) Exportations de cotonnades anglaises en yards-carrés :

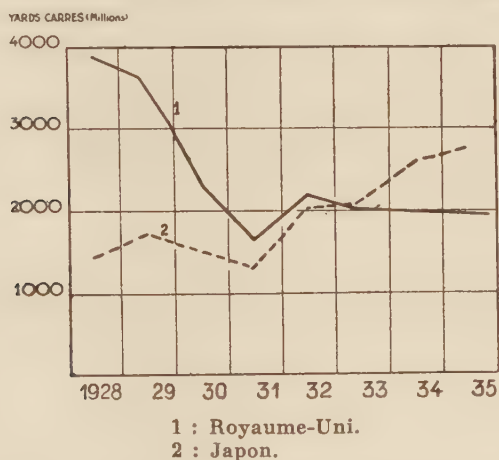
1913.....	7.075
1924.....	4.444
1931.....	1.716
1932.....	2.197

(38) « Lorsqu'en 1931 l'Angleterre dévalua la livre, les conditions économiques du Japon s'en ressentirent ; les exportations tombèrent... »

Journal des économistes, mars-avril 1936, p. 206.

dévalué sa monnaie de 20 % de plus que l'Angleterre. D'un équipement tout nouveau, d'une structure économique favorisant les bas prix de main-d'œuvre, les industries exportatrices japonaises ont été mises par la dépréciation massive du yen (70 %) à un niveau de bas prix impossible à concurrencer pour l'Europe. Aussi, de 1928 à 1933, quand les exportations de tissus de coton ont déchu de 80 % pour la France, 51,7 % pour la Belgique, 53,3 % pour l'Italie, 52 % pour l'Angleterre, elles ont cru de 47 % au Japon.

Exportations de tissus de coton du Japon et du Royaume-Uni
Mouvement annuel en millions de yards carrés



Voici des prix anglais et japonais comparés ⁽³⁹⁾
en francs de 1928 :

	Prix japonais	Prix anglais
Vases et verres	1,19	3,56
Chaussures de tennis	0,80	1,98
Lampes électriques	0,40	0,99
Pneus pour vélos	0,79	5,93

(39) *Journal des économistes*, mars-avril 1936, page 206.

Que penser alors de la comparaison des prix français et japonais, si nos prix sont supérieurs aux prix anglais ? La concurrence japonaise pour les textiles, coton, soie, pour la bonneterie, les conserves alimentaires, le papier, la porcelaine, les machines outils, se fait sentir victorieusement contre nos exportations jusque dans nos propres colonies et malgré les protections douanières. Cette situation date de la dépréciation du yen ⁽⁴⁰⁾. On y voit avec un grossissement qui résulte de l'importance de la dépréciation monétaire, les effets qui se sont produits à une échelle inférieure, quand les nombreux autres pays concurrents de la France ont dévalué leur monnaie.

SECTION II

LA SOLUTION CHERCHEE DANS LA LIMITATION OU LA SUPPRESSION DE TOUTE CONCURRENCE ETRANGERE.

Les difficultés de lutte contre la concurrence des pays dépréciant leur monnaie en ces années de crise, ont parfois été à peu près insurmontables. L'exportation française ne pouvait alors résister qu'en fuyant cette concurrence, ou en s'attachant à des produits de monopole. On signalera trois moyens d'action de notre exportation qui limitent ainsi les dommages faits par les fluctuations des changes étrangers : les réserves de marchés, les ententes entre producteurs internationaux, et la spécialisation de plus en plus poussée de nos industries exportatrices.

(40) « Il y a une corrélation très étroite (0,864) entre la courbe « de la dépréciation mensuelle moyenne du yen et celle de la « valeur mensuelle des exportations du Japon. » VANEETVELDE, ouvrage cité, p. 186.

I. — LES RÉSERVES DE MARCHÉS

1° *Marchés des pays étrangers.*

C'a été une des préoccupations des Ministres français du Commerce pendant la crise d'obtenir dans les accords commerciaux une sorte d'exclusivité des marchés étrangers pour les produits français, soit que les pays étrangers qui traitaient avec nous aient arrêté nos concurrents par des droits de douanes prohibitifs, soit qu'ils aient étroitement limité leur débit par des contingentements nous favorisant. Evidemment, de tels accords sont intervenus le plus fréquemment sur la base de la réciprocité. On ne peut retracer ici tout ce qui s'y rapporte dans l'activité de la politique commerciale française de ces dernières années ; il suffit de signaler le nombre croissant de ces accords pendant la crise : 24 en 1932, 25 en 1933, 38 en 1934, 32 pour les 10 premiers mois de 1935 ⁽⁴¹⁾. Ils marquent une tendance prédominante à orienter les échanges vers une réciprocité toujours plus grande ; dans ce sens, ils tendent à limiter les dommages que nous causerait la libre concurrence des pays moins chers ; mais la situation privilégiée qu'ils recherchent n'est pas exempte d'inconvénients ; elle favorise les niveaux de prix élevés à l'intérieur des deux pays considérés, et entraîne des représailles commerciales des pays concurrents non favorisés ;

(41) Cons. Nat. Econ. rapport du 23 août 1936.

Remarquons que lorsque ces accords s'adressent à des pays à contrôle de changes, « le taux de change adopté (dans les accords « de compensations réalisés pour la réciprocité des échanges) « correspond généralement à la parité théorique des monnaies, « alors que les cours réellement pratiqués avant leur conclusion « consacraient une dépréciation de la monnaie étrangère, de « sorte que le retour à la parité théorique produit les mêmes « effets qu'une dépréciation du franc sans hausse des prix intérieurs. » PHILIPPI, opusc. cité, *J. O.*, annexe 1935, page 718.

comme telle, cette mesure est donc plus ou moins désirable et en définitive plus ou moins efficace.

De toutes façons, les contingentements, « procédés « qui consistent à limiter en valeur ou en quantité « pour une période donnée, les importations de marchandises de toute origine ou de certaines seulement » ⁽⁴²⁾, supprimaient le stimulant à l'exportation pour les pays à monnaie dépréciée. La plupart du temps, le contingentement limite l'importation à des chiffres nettement inférieurs aux chiffres des années précédentes ; les exportateurs n'ont intérêt à baisser leurs prix que dans la mesure où le contingentement n'est pas atteint, ce qui est rare ; la concurrence des pays à monnaie dépréciée n'est plus gênante. Ce fut le cas sur bien des marchés pour un certain nombre de produits français, anglais et japonais. « En se tenant strictement au point de vue des « exportateurs britanniques, après le 21 septembre « 1931, on peut affirmer que le contingentement fut « le plus gros obstacle que des peuples dressèrent « pour empêcher la dépréciation du sterling d'exercer son action expansive » ⁽⁴³⁾. On a même prétendu que toutes ces entraves à la liberté du commerce international rendaient vain le stimulant aux exportations des dépréciations monétaires. Ce qui est vrai, c'est qu'elles en atténuent l'efficacité. Mais les contingentements à l'étranger n'aidèrent nos exportations que dans la mesure où elles ne les restreignirent pas elles-mêmes à un maximum trop vite atteint.

2° *Marchés coloniaux.*

Il faut distinguer pour nos exportations trois sortes

(42) W. OUALID, « *Revue Polit. et Parlement* », 1934, p. 452.

(43) VANEETVELDE, opusc. cité, p. 105.

de colonies, ou protectorats : ceux qui sont soumis au régime de la porte ouverte, Maroc, Cameroun, Togo, Syrie ; là, la concurrence étrangère est plus aiguë peut-être encore que sur les marchés étrangers ⁽⁴⁴⁾ ; ceux pour qui la France a un régime préférentiel : Tunisie, A. O. F., A. E. F., Etablissements en Océanie, Nouvelles Hébrides ; là, déjà nous bénéficions d'une protection certaine ; quant aux colonies à régime assimilé, nos exportateurs, ainsi qu'on l'a signalé plus haut, bénéficient par rapport à la concurrence étrangère d'une situation de quasi-monopole : Algérie, Madagascar, Réunion, Indochine, Guadeloupe, Guyane, Nouvelle Calédonie ⁽⁴⁵⁾ ; c'est la plus grande partie de notre empire ; aussi, la part de notre exportation vers nos colonies n'a cessé de croître dans le chiffre de nos exportations totales.

Exportations françaises vers les colonies, pays sous protectorat ou mandat français, par rapport au chiffre total de nos exportations :

1929.	18,85 %	1932.	31,49 %	1935.	31,60 %
1930.	20,66 %	1933.	32,42 %	1936.	33,3 %
1931.	24,04 %	1934.	30,89 %		

Entre 1929-1935, la valeur de nos exportations a déchu au total de 74 % ; celle de nos exportations vers les colonies de 48,3 %, passant de 9,4 milliards à 4,8 ; en 1936, où la valeur de nos exportations a

(44) Parce que le commerce d'importation offre à tous les pays la même liberté : « La France voit à son tour diminuer ses exportations à destination du Maroc, parce que les produits étrangers « d'un prix de revient moins élevé évincent les marchandises « françaises. » Cons. Nat. Econ., *J. O.*, annexe 3 mars 1935. « *Les relations économiques entre la France et ses colonies* », rapport de G. DAYRAS, maître des requêtes au Cons. d'Etat.

(45) « En Algérie, par exemple, 77 % des importations viennent de France. De faibles pourcentages s'observent au contraire dans les possessions telles que Togo, Cameroun, bassin du Congo et du Niger où des accords internationaux paralysent notre liberté douanière. » (*Eod. loc.*).

baissé au total, elle a cru pour nos exportations coloniales de 4,8 à 5,1 milliards, le tonnage passant de 2 millions de tonnes à 2,2.

« Le marché colonial est particulièrement acheteur
« de produits alimentaires et d'huile végétale, de tis-
« sus, de matériaux de construction et de produits
« mécaniques... L'élargissement de la part métropo-
« litaine (dans les importations coloniales) est réa-
« lisable... mais certains produits français importés
« par les pays étrangers ne peuvent pas être écoulés
« en quantité ni en qualité dans nos possessions
« d'outre-mer ». (Cons. Nat. Econ., Georges Dayras, rapport cité).

Malheureusement, nos colonies ne pourront de longtemps suffire à absorber notre production exportable ; la clientèle coloniale n'est pas assez riche ni assez éduquée ; elle préfère souvent le clinquant à la qualité ; or l'exportation française est caractérisée par la qualité et le luxe.

II. -- ENTENTES INTERNATIONALES DE PRODUCTEURS

1° Les cartels, les trusts, pools, corners, konzerns, comptoirs, etc..., toutes concentrations, ententes, consortium, combinaisons qui ont pour but ou pour effet de créer des situations de monopole, se sont multipliés pendant la crise et ont généralement paralysé le stimulant aux exportations, né de manipulations monétaires, du moins pour les marchés qu'ils concernaient. Ils agissent sur les prix directement ou non et tendent à enrayer la baisse ; tantôt ils règlent les prix de vente, tantôt ils contingentent production et exportation. Dans le premier cas, le prix fixé est suffisamment rémunérateur pour l'industrie la moins favorisée, les autres qui ont des coûts de production moindre (pays à dépréciation monétaire) bénéficiant

d'une rente ; dans le second cas, le contingentement volontairement organisé des exportations sur les marchés extérieurs basé sur les moyennes des chiffres d'exportation de chaque pays dans les précédentes années, équivaut à une réserve partielle de ces marchés ; et le tort fait aux pays plus chers par les fluctuations des changes étrangers est minimisé.

2° En France, c'est surtout dans l'industrie métallurgique que l'influence des cartels a été efficace ; il faut citer le « cartel international de l'acier », fondé en 1926, remanié en 1930, et dont font partie la France, l'Allemagne, la Belgique-Luxembourg, la Tchécoslovaquie, l'Angleterre et la Pologne ; il réglemente la production, contingente l'exportation et même fixe les prix au moyen d'une série de comptoirs ; il a relevé par exemple le prix des poutrelles et des barres marchandes. Il y a le cartel international des rails (IRMA), qui réglemente aussi les prix ; en font partie : la Grande-Bretagne, l'Allemagne, les Etats-Unis, la France, la Belgique, la Tchécoslovaquie, l'Autriche, la Hongrie ; le cartel européen des wagons ; le cartel international des tubes, des fils machine, des tréfileurs (IWECO : la France n'en fait pas partie, mais a promis de ne pas exporter à des prix inférieurs aux prix minimum du cartel) ; le cartel du fer-blanc (1934), dont font partie les Etats-Unis, la Grande-Bretagne, la France, l'Allemagne et l'Italie ; le cartel international des phosphates, celui de la potasse ⁽⁴⁶⁾ ; celui de la soie artificielle (APERA : pour régler l'exportation française et belge en Allemagne).

Les cartels sont surtout intervenus dans les entre-

(46) Ce cartel établissant un monopole au profit de la France et de l'Allemagne, a relevé les prix pendant la crise à des cours supérieurs à ceux de 1926, qui ont été, dit Roosevelt, « comme une sangsue sur le dos du paysan américain ».

prises fortement concentrées, spécialement dans les matières premières ou produits semi-ouvrés ; très peu dans les objets fabriqués et c'est encore une raison pour laquelle les dépréciations monétaires nous ont causé un plus grand tort sur ce poste d'exportation. On trouve des cartels pour le pétrole, le zinc, le plomb, le cuivre, le platine, l'étain, l'aluminium, etc... Leur action n'intéresse la France que dans la mesure où sa production dépasse ses besoins et lui permet d'exporter ; ce n'est guère le cas que pour le fer, le chrome, le nickel, les graphites, la potasse, les phosphates, le talc. Citons encore des conventions comme celle qui règle l'importation en Allemagne des fontes lorraines et luxembourgeoises.

Toutes ces ententes ont contrecarré les avantages à l'exportation que donnent les dépréciations monétaires (47).

III. — SPÉCIALISATION. MARQUE ET MONOPOLE

1° Bien qu'en général les industries exportatrices françaises, mieux équipées que celles qui travaillent pour l'intérieur, soient dotées d'un outillage ultra-moderne, capable de soutenir la comparaison avec celui des autres pays plus industrialisés, il y a peu de

(47) Ce que les Conseillers du Commerce extérieur constatent sous la forme suivante : Les ententes internationales à l'exportation présentent « de nombreux avantages : Assurance pour notre industrie de ne pas se trouver dans une position défavorable vis-à-vis des autres pays exportateurs. Stabilité des prix à l'exportation et garantie de recevoir des prix permettant une marge bénéficiaire équitable. ...elles permettent aux industries de prévoir un programme de fabrication et de vente dans la même mesure que les industries exportatrices étrangères. D'autre part elles suppriment la lutte exténuante des prix sur les marchés extérieurs ». Rapport de A. CHARTIER, ancien directeur du Comité National, « *Position de la France dans le Commerce mondial des produits industriels* ». VI^e Congrès des Conseillers du Commerce extérieur. Compte rendu page 25.

chances que nous puissions prendre l'avantage, de façon durable, sur les industries concurrentes de pays comme les Etats-Unis ou le Royaume-Uni. Le génie de notre race, nos traditions, notre manque de goût ou d'aptitudes pour la constitution de puissantes sociétés, l'indépendance, l'individualisme, la personnalité des producteurs font de la France le pays de l'art et non du taylorisme, le pays de la variété ingénieuse et non la standardisation. Nos entreprises sont peu concentrées, nos commandes sont très fragmentées ⁽⁴⁸⁾. Cela nous vaut un coût de production élevé et peu compressible. Les dépréciations monétaires du Royaume-Uni et des Etats-Unis nous ont souvent, à cause de cela, interdit toute velléité de concurrence dans des conditions saines.

Aussi, tous les techniciens, les conseillers du commerce extérieur français, les attachés commerciaux, ont affirmé que le salut de l'exportation française devait être cherché dans la spécialisation, les ventes de produits de luxe ou de monopole, pour lesquels nous avons de mauvais concurrents ou même pas de concurrents ⁽⁴⁹⁾.

La marque peut justifier le supplément de prix ; les acheteurs savent qu'acheter cher est alors faire preuve d'économie ; nos produits de fabrication délicate et soignée ne craindront pas de concurrence si l'écart des prix avec l'étranger (notamment les pays

(48) Spécialement dans les industries textiles.

(49) C'est M. André MAUROIS qui écrivait le 15 septembre 1937 dans un grand quotidien du soir que la France retrouverait sa prospérité « non en sacrifiant au génie hâtif de notre temps, mais « au contraire en demeurant fidèle à ses recettes traditionnelles... « car il serait dangereux de croire que la France puisse, sur les « marchés mondiaux, lutter pour la production en série avec les « Etats-Unis ou le Japon. Sur ce terrain, nous serons presque tous « jours vaincus... Mais la France a un autre rôle économique à « jouer ; celui de pays de qualité, et c'est un rôle qui, contrairement à ce que l'on a coutume de dire, pourrait devenir, si le « monde retrouve la paix, plus important que jamais. »

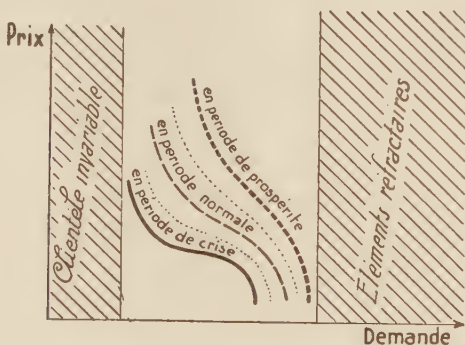
à monnaie dépréciée) correspond à la qualité, la mode ou le bon goût. La marque « France » aura une situation privilégiée sur le marché étranger, et gardera son ascendant, malgré l'écart de prix, pour une liste nombreuse d'articles manufacturés : « tis-
« sus mode de lainage et de soie naturelle, toiles et
« linge de fil, broderies, tapis de moquettes, coutel-
« lerie fine, instruments de chirurgie, orfèvrerie de
« table, cristaux et porcelaines, beaux-arts de Paris,
« bijouterie, joaillerie, parfumerie, produits phar-
« maceutiques, certains articles d'horlogerie, luthe-
« rie, conserves fines de nos produits réputés, vins
« fins, liqueurs de marque, belle lingerie de soie,
« etc., etc. »

Le pourcentage des ventes de produits de qualité dans la valeur totale de nos exportations a eu tendance à croître ; le voici par exemple pour les vins et champagnes :

1930. 2,1 %	1931. 2,2 %	1932. 2,2 %
1933. 2,6 %	1934. 2,8 %	

2° Ces spécialités françaises, produits de luxe qui constituent une bonne part de nos exportations de produits fabriqués, ont sans doute moins souffert de la concurrence nouvelle issue de dépréciations monétaires étrangères ; pourtant, elles ont durement été touchées ; d'abord parce que produits de luxe, achats que l'on restreint en premier lieu en temps de crise ; mais aussi, et cette action est loin d'être négligeable, par les déplacements de pouvoir d'achat, et par la rupture des anciens équilibres de capacité d'achat, équilibres individuels et subjectifs des échanges fondés sur la hiérarchie des besoins ; de telles ruptures d'équilibre sont en effet le résultat immédiat de la variation des prix des produits importés avec les variations des changes (cf. pages 46 et suiv.). On peut préciser que le tort fait à ces spécialités françai-

ses par les dépréciations étrangères a été plus important du fait que ces dévaluations sont intervenues en temps de crise. Voici comment : la plupart de ces produits de luxe, vins de champagne, eaux-de-vie, parfums, etc., ont une courbe de la demande en fonction des prix d'une allure spéciale ; M. Baudin ⁽⁵⁰⁾ le remarque pour les vins : la loi de la demande en fonction des prix n'offre pas la rigidité que l'on pourrait imaginer ; la consommation se développe quand le prix baisse, se restreint quand le prix augmente ; mais plus la baisse s'accroît, moins la demande augmente, et plus la hausse croît et moins la demande diminue ; il y a en somme un maximum de vente et un minimum de vente ; une clientèle qui achètera des vins à tous prix, et une partie de la population qui n'en achètera jamais ; la courbe a l'aspect de celle ci-dessous (période normale) :



Mais la courbe varie en fonction des revenus, c'est-à-dire en fonction de la prospérité ou de la crise liées elles-mêmes à la monnaie ; une même demande nécessite des prix de plus en plus bas à mesure que

(50) BAUDIN, « *La monnaie et la formation des prix* », page 121.

la crise est plus aiguë ; on obtient les courbes ci-dessus; elles font ressortir la sensibilité grandissante de la demande en fonction d'une augmentation de prix avec la crise; autrement dit d'une augmentation de valeur de l'unité monétaire de notre pays par rapport à l'étranger; on y voit qu'une dépréciation monétaire qui augmente les prix d'un produit de luxe importé, restreint plus la demande en période de crise qu'en période de prospérité. Notre dépréciation monétaire de 1926 a moins nui aux exportations de produits de luxe anglais vers la France que la dépréciation de la livre n'a nui aux exportations de produits de luxe vers l'Angleterre en 1931, à taux égal de dépréciation. Les dépréciations monétaires nous ont été dans ce domaine des produits de luxe d'autant plus préjudiciables qu'elles sont intervenues en période de crise aiguë ⁽⁵¹⁾. Or, les produits de luxe et de qualité forment une grande partie de nos exportations de produits fabriqués qui sont eux-mêmes les deux tiers de nos exportations (en valeur). Là encore, nous avons donc subi un grand dommage du fait des dépréciations monétaires de bons clients comme le Royaume-Uni, les Etats-Unis, la Belgique, la République Argentine, etc...

3° Pourtant, le tort qu'on nous a fait ainsi est comparativement moins grand que celui de la concurrence étrangère dans les autres domaines ; c'est pourquoi on a recommandé aux exportateurs de se spécialiser au lieu d'essayer une lutte vaine contre des pays à prix de revient surbaissés artificiellement par des processus monétaires.

Les moyens de lutte envisagés dans cette section,

(51) « A l'égard de la consommation rétive et appauvrie, le « moindre écart de prix prend une importance décisive, surtout « dans le cas des produits de luxe et de qualité. » P. JERAMEC, *opusc. cit.*, p. 44.

réserves de marchés, ententes internationales de producteurs et spécialisation, ont déplacé nos principaux courants commerciaux et les ont modifiés pendant ces dernières années ⁽⁵²⁾. Il y a eu une redistribution de la direction de ces courants, surtout au profit des colonies françaises et aux dépens des pays à dépréciations monétaires ; il y a eu évolution de la nature de ces courants ; les produits exportés ont été de plus en plus des produits de qualité, des spécialités françaises. C'était là des conséquences de la cherté croissante du franc. Nos exportations s'organisaient contre les effets des monnaies dépréciées.

Conclusion

1° Nous ne dirons pas que cette lutte pour la vie de l'exportation française a été couronnée de succès ; le tort fait aux industries exportatrices et même à tout le pays par la difficulté de la situation à laquelle on a souvent remédié par des moyens de fortune, a pu être en partie masqué par toutes les mesures prises ; il n'en a pas moins été très grand ; et la gravité du mal s'est de plus en plus découverte ; la situation n'était pas saine ; les fluctuations des monnaies étrangères rendaient les prix de revient français en moyenne trop chers ; c'était l'essentiel du problème, et la solution finale devait être cherchée dans le rééquilibre des prix de revient.

2° Il convient de signaler ici une interprétation statistique sujette à caution, et que nous croyons erronée ; un certain nombre d'adversaires de la dévaluation en France faisaient état des variations de valeur

(52) J. WEILLER, *Activité économique*, oct. 1935, « *l'Evolution des courants commerciaux entre la France et les pays étrangers* ».

des exportations françaises et étrangères pour affirmer que les dépréciations monétaires n'avaient pas tellement profité aux pays concurrents et qu'en tout cas nous étions dans une meilleure posture qu'eux ; voici les chiffres cités :

Valeur des exportations en % des exportations mondiales :

	Royaume Uni	Etats-Unis	Japon	France
1929	10,75	15,62	2,94	5,95
1932	9,92	12,22	2,82	6,00
1933	10,37	10,90	3,12	6,17
1934	10,52	11,08	3,33	6,15

Il est certain que les autres pays avaient comparativement plus souffert que la France, dans les réductions de valeur de leurs exportations *depuis le début de la crise*, jusqu'au jour où ils ont procédé à des dévaluations monétaires ; cela tient sans doute à ce que leurs exportations étaient comparativement plus chères que les nôtres (Angleterre) ou ne disposaient pas de semblables débouchés coloniaux, ou comportaient une part bien plus importante de matières premières dont les cours tombèrent si brutalement (par suite de la paralysie des entreprises pendant la crise). Mais depuis leur dévaluation, ces pays ont vu la valeur de leurs exportations remonter ; ce qui correspondait à un accroissement d'autant plus grand des quantités exportées, que ces dépréciations monétaires avaient réduit les prix à l'exportation.

Quantum des exportations ; variations par rapport à l'année de base 1929=100 :

	Royaume Uni	Etats-Unis	Japon	France
1932	62,9	52	107,6	58,7
1933	64,4	51,5	119	59,6
1934	69,1	56	140,6	59,8
1935	74,7	58,5	159,6	53,7

(53) Cf. BORDAZ, p. 31, *opusc. cit.*, et R.-P. DUCHEMIN, *opusc. cit.*

Les dépréciations monétaires ont beaucoup contribué à accroître les quantités exportées, surtout celles des objets fabriqués ; les statistiques de valeur ne le montrent pas nettement à cause des bas prix pratiqués à l'exportation ; dès que la reprise allait provoquer la remontée générale des prix, l'accroissement des ventes de ces pays devait se traduire par une montée très nette des valeurs exportées, tandis que nos chiffres tendaient à décliner ; c'est à cela que l'on peut mesurer notre retard.

% des valeurs exportées par rapport au total mondial :

	Royaume Uni	Etats-Unis	Japon	France
1934	10,52	11,08	3,33	6,15
1935	10,81	11,62	3,65	5,30 ⁽⁵⁴⁾
1936	13,62	11,70	3,70	4,50 ⁽⁵⁵⁾

Les valeurs exportées intéressent le pays surtout pour l'équilibre de sa balance commerciale ; les quantités exportées en temps de crise sont plus intéressantes à considérer ; il faut les accroître pour résorber le chômage, entretenir les machines, conserver la clientèle ; il vaut mieux vendre plus et moins cher comme les pays à monnaie dépréciée, que moins et plus cher, comme les pays du bloc or ; d'ailleurs statistiques de valeurs et de quantités suivent une marche ascendante dans les pays à dépréciation monétaire, descendante chez nous.

3° Le dommage fait à l'exportation française par

(54) 5,45 environ si l'on fait la correction approximative nécessitée par l'annexion de la Sarre à l'Allemagne.

(55) 4,70 environ si l'on fait la correction indiquée par la note précédente.

Les exportations mondiales sont évaluées en millions de dollars or anciens des Etats-Unis à :

1934.....	11.305
1935.....	11.457
1936.....	12.208

(*Rev. de la Sit. éco. mond.* 1936, Genève 1937.)

les dépréciations monétaires étrangères a été grand pendant cette crise ; partout, les produits étrangers moins chers ont arrêté la vente des produits français, et dans les pays à change variable, il s'y est ajouté l'effet néfaste des variations du pouvoir d'achat de notre clientèle. Tout cela ressort des chiffres suivants ⁽⁵⁶⁾ :

*Réduction en valeur de nos exportations entre 1931 et 1934 vers les pays groupés
d'après leur système monétaire*

Tous pays	Colonies françaises	Pays du bloc or	Pays du groupe anglo- saxon	Pays à régime de change sans caisse de comp.	Pays à caisses de comp. type général	Pays à caisses de comp. change variable	Alle- magne
43,5 %	26,2 %	46,7 %	62,6 %	42 %	26,9 %	53 %	31,4 %

Nos efforts, notre lutte, ont atténué les effets désastreux des dépréciations monétaires de nos principaux clients et concurrents pendant cette crise ; mais ils n'ont pu empêcher « un important déplacement du commerce d'exportation en faveur des pays à monnaie dépréciée » ⁽⁵⁷⁾.

(56) Conseil Nat. Eco. Exposé de A. DAUDET, 19 février 1935.

(57) *Revue de la situation économique mondiale* 1933-34, p. 52.

CHAPITRE IV

LES STATISTIQUES DE L'EXPORTATION FRANÇAISE PENDANT LA CRISE ET LES INFLUENCES VISIBLES DES DEPRECIATIONS MONETAIRES ETRANGERES

SECTION I

APERÇU DE L'ETAT GENERAL DE NOTRE EXPORTATION

Les statistiques générales, tant celles de la production et de l'emploi que celles des valeurs et quantités de marchandises exportées, témoignent de la grande misère de notre exportation, de son état critique et qui empire, en face d'une bienfaisante reprise et d'un renouveau de prospérité dont nos concurrents à monnaie dépréciée bénéficient, depuis leurs dévaluations monétaires. On a déjà signalé cette antithèse (cf. page 15) ; on en a isolé la cause qui est le facteur monétaire ; il s'agit maintenant d'en suivre et d'en préciser les conséquences.

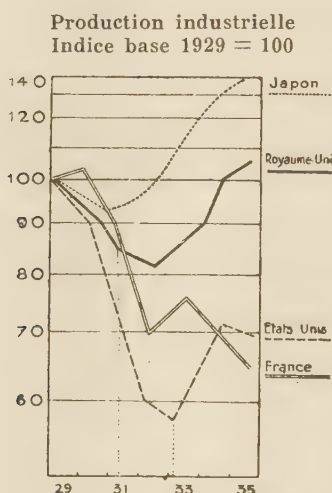
1° La production d'un organisme économique, c'est-à-dire son activité, n'est peut-être pas une preuve absolue de son eurythmie et de sa bonne santé ; la crise a été surtout une crise de surproduction ; mais

la régression de la production d'un pays, alors que l'activité mondiale se réveille, est un signe certain de malaise économique. La production se relevait dans les pays qui ont déprécié leur monnaie, tandis qu'elle déclinait dans les pays du bloc or.

Modifications en pourcentage qu'accuse la production industrielle de février 1933 à février 1936 :

Etats-Unis	+ 49,2 %	France	— 3,9 %
Japon	+ 38,7 %	Pays-Bas	— 8,3 %
Grande-Bret. . .	+ 35,2 %		

Au début de 1936, notre production est inférieure de plus de 30 % à celle de 1929, de même pour les Pays-Bas ; mais dans le Royaume-Uni, en Suède, au



Danemark, en Esthonie, dans la plupart des pays du groupe sterling, elle est supérieure à celle de 1929 (1).

(1) La Belgique a eu des indices de production semblables aux nôtres, jusqu'au jour où elle a dévalué : « *Aperçu de la situation monétaire* », Genève, 1936 :

		Indice 1929 = 100	
	France		Belgique
1932	68,8		69,1
1934	71		72,3
1935	67,4		80,6

Or, on le répète à satiété depuis l'effort de redressement du second cabinet du Front Populaire, l'exportation est étroitement solidaire de toute la production nationale. Pour s'attacher plus spécialement aux chiffres des industries exportatrices, la diminution de leur production est le plus souvent supérieure à celle de l'activité générale du pays, et cela ne nous surprend pas.

Production industrielle en France : 1928=100 indices pondérés :

	Poids	1930	1931	1932	1933	1934	1935
Industries textiles	10	92	77,3	68,8	83,4	73,8	75,6
Cuir	3	89	81,9	72,6	89,4	66,5	70,6
Métallurgie (2)	3	100	81,8	58,1	66,8	64,3	65
Travaux des métaux	15	108,5	88,9	69,3	79,1	74,4	72,2
Verreries	0,5	125	104	80,4	89,2	88	74,8
Indice général		108	95	83	89	83	80

A. Sauvy. — *Bulletin de la S.G.F.*, avril-juin 36, p. 452.

La part due aux dépréciations monétaires dans ce déclin si accentué de la production de nos industries exportatrices est grande ; voici des statistiques qui s'expliquent parce que nous avons perdu des marchés, conquis en revanche par le Canada à la suite de la dépréciation de la livre et du dollar canadien :

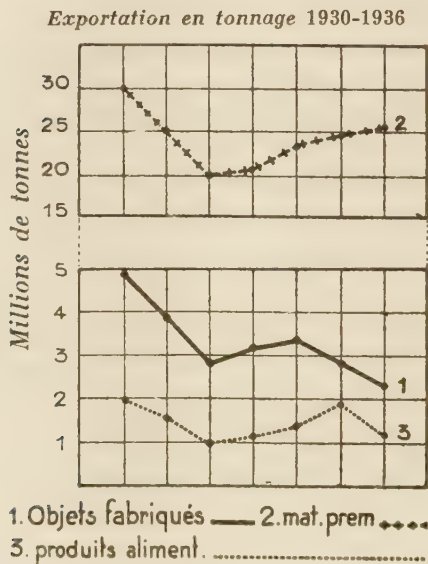
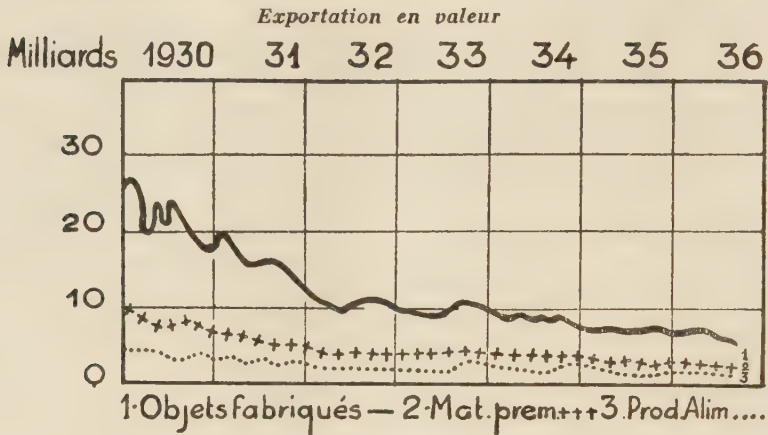
Production d'automobiles : indice 1929=100 :

	Canada	France
1932	23,5	65,1
1935	70	61,3

Il en est de même évidemment pour l'emploi et le chômage (cf. page 15) : et le chômage est plus grand dans les industries exportatrices que dans celles qui travaillent seulement pour le marché intérieur.

(2) L'amélioration constatée à partir de 1932, vient du réarmement français.

2° Les statistiques générales des valeurs et des poids de nos exportations montrent que loin de nous être relevés, comme nos concurrents à monnaie dépréciée, nous semblons nous enfoncer dans une crise encore plus profonde. En valeur, notre exportation pour 1936 est inférieure à 45 % de celle de 1913, en francs de germinal.



	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936	Réd. entre 1930- 35
Valeur en millions de francs								
Objets d'alimentation	5.885	4.301	2.920	2.543	2.584	2.473	2.469	58 %
Matières nécessaires à l'in- dustrie	9.992	7.179	4.553	4.752	5.159	4.255	4.439	55,4 %
Objets fabriqués	26.957	18.955	12.231	1.177	10.106	8.766	8.544	68,4 %
Total	42.835	30.435	19.705	18.473	17.850	15.495	15.453	64 %
Poids en milliers de tonnes métriques								
Objets d'alimentation	2.144	1.601	1.167	1.210	1.455	1.822	1.283	40,2 %
Matières nécessaires à l'in- dustrie	29.730	24.804	19.747	20.864	23.500	24.629	25.220	15,8 %
Objets fabriqués	4.805	3.928	2.708	3.093	3.486	2.864	2.446	49,1 %
Total	36.680	30.335	23.623	25.168	28.441	29.317	28.950	21,1 %

De 1932 à 1934, les statistiques des volumes exportés, spécialement en ce qui concerne la catégorie si importante des produits manufacturés, nous avaient fait espérer la reprise ; elle s'accroissait d'ailleurs dans le monde, surtout à partir de cette date-là ; mais le mieux constaté chez nous ne devait être que passer puisque, dès 1935, les courbes redevenaient décroissantes. Il y a certes une exception : les matières premières exportées ; leur volume a recommencé à croître depuis 1932 ; mais cette constatation, loin d'être réconfortante, souligne au contraire la détresse de notre exportation ; elle prouve que les fabriques étrangères augmentaient leur production quand les nôtres périllicitaient ; les marchés de matières premières se font à des cours internationaux ; ici, nos

prix étaient donc les mêmes que ceux des autres pays à monnaie dépréciée, et la France, un pays ancien qui exporte surtout des produits fabriqués, ne participait à la reprise que pour approvisionner les autres pays en matières premières ; chez nos concurrents à monnaie dépréciée, au contraire, la reprise des exportations était caractérisée par celle des produits manufacturés (cf. page 42). Les manipulations monétaires étrangères pendant cette crise ont été d'autant plus graves pour notre exportation qu'elles en ont atteint la partie la plus importante, la plus vitale, les objets fabriqués.

3° En étudiant les statistiques de notre exportation pour chacune des catégories denrées alimentaires, matières premières, objets fabriqués, en examinant les difficultés que les principaux produits français ont rencontrées, les restrictions de nos principaux clients, les résultats obtenus çà et là par nos principaux concurrents avantagés par des manipulations monétaires, nous aurons une notion plus précise, une idée plus quantitative du mal et du tort que ces manipulations monétaires étrangères nous ont faits. Certes, nous ne pouvons pas réellement chiffrer ce tort ; outre que la diversité des matières, leur nombre, les difficultés de cette enquête, nous obligent à nous limiter à un petit nombre de produits importants et qui paraissent avoir plus souffert, outre que nous ne pouvons considérer qu'un petit nombre de marchés et de concurrents, il faut remarquer que l'on n'arrivera jamais à déceler que le tort direct, le tort visible, les moins-values d'exportations françaises vers des pays dont pourtant les importations se sont maintenues ; on verra encore les réductions d'importations de nos spécialités dont la variation des changes a haussé les prix ; mais, lorsque certaines exportations se seront en partie maintenues, grâce à des pro-

cédés empiriques comme ceux que nous avons précédemment décrits, comment mesurer le tort fait aux industries exportatrices par des mesures qui perturbent toute l'économie du pays, haussent les prix, gênent la production et la consommation intérieures, et qui absorbent souvent une bonne partie de l'activité de ces industries, mesures qui pèsent sur les finances publiques, et contribuent à aggraver la crise dans tous les domaines de la situation économique ? Tout se tient dans la vie d'un pays ; le tort qui lui est fait réagit sur la vitalité de son exportation. Comment mesurer le tort fait à l'exportation métropolitaine par la difficulté que nos colonies ont rencontrée à vendre leurs produits à l'étranger du fait d'une monnaie trop chère ? Le jeu des échanges triangulaires masque les dommages qui n'en sont pas moins grands.

L'essai qui va suivre sur l'action et le tort causé à notre exportation d'après les statistiques, par les dépréciations monétaires étrangères sera donc très incomplet. Il suffira qu'il serve d'illustration à cette thèse et prouve que, malgré nos luttes, la crise de nos exportations est pour beaucoup venue des changes.

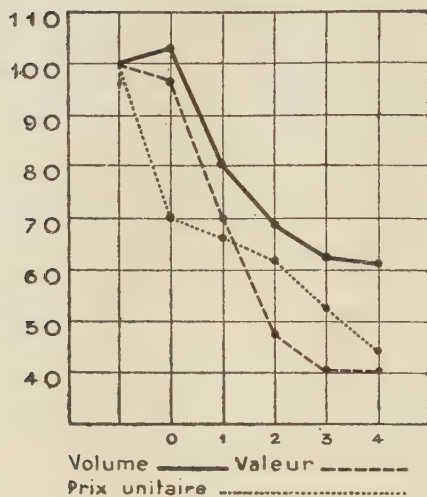
SECTION II

LES OBJETS D'ALIMENTATION

I. — PRINCIPAUX PRODUITS

Pour différencier les torts causés à nos exportations de denrées alimentaires par les dépréciations monétaires étrangères, il faut distinguer les produits ordinaires et nos spécialités.

Objets d'alimentation 1929-1934
Indice 1929=100



EXPORTATIONS. — Commerce spécial
Valeur en millions

Réduction de 1930-35	Rang en 1935 :	1930	1931	1932	1933	1934	1935
55 %	1. Vins.....	886	665	425	476	498	406
62 %	2. Céréales (y compris le malt)	909	371	141	142	225	353
54 %	3. Eaux-de-vie, esprit et liqueurs	611	456	312	277	347	284
49 %	4. Sucres raffinés et vergeoises	553	454	429	350	324	283
46 %	5. Fromages et beurres	297	260	206	168	162	162
75 %	6. Fruits de table	455	358	204	169	121	117
47 %	7. Préparations sucrées, confitures, sirops bonbons.....	177	143	118	100	102	95
67 %	8. Poissons frais, salés ou conservés	213	159	91	88	81	71
79 %	9. Légumes frais salés ou conservés.....	301	254	129	81	70	66
17 %	10. Graisses animales autres que poisson..	66	47	35	26	24	55
68 %	11. Pommes de terre, légumes verts et leurs farines	165	215	66	50	66	54
82 %	12. Bestiaux	92	16	7	7	21	17
89 %	13. Riz.....	135	48	33	22	18	15
58 %	Chutes des valeurs exportées.						

1° Pour un certain nombre de produits mondiaux, comme pour le blé ou le vin de consommation courante, la crise a correspondu avec « un état latent » de surproduction agricole... Cet état n'affecte que « des produits de première nécessité, où nous sommes si nettement concurrencés par les bas prix de production de nos principaux concurrents, spécialement les pays d'outre-mer, qu'une exportation de nos produits n'est possible qu'au moyen de primes ou de subventions ouvertes ou déguisées » (3). La disparité des prix français et étrangers vient de notre politique de revalorisation des produits agricoles en France, qui contraste avec l'effondrement des cours mondiaux résultant de la surproduction (cf. page 81). Les obstacles dressés par les dépréciations monétaires étrangères sont négligeables en face des autres (cf. p. 38). D'ailleurs, pour ces produits, la France n'est guère exportatrice, ses besoins absorbant souvent sa production, et souvent la totalité de l'exportation s'adresse aux colonies dont les marchés nous sont réservés ; ainsi, en 1934, 95,4 % de nos exportations de viandes salées, 93 % de nos exportations de pommes de terre, 91 % de nos beurres sont à destination de nos colonies où se rencontre peu de concurrence étrangère. En l'absence de toutes manipulations monétaires de l'étranger la situation de nos exportations de blé par exemple vers l'étranger serait identique ; une seule différence : la prime nécessaire à l'exportation vers l'étranger serait peut-être un peu moins élevée. Nous passerons donc rapidement sur ces produits dont l'exportation n'a pas souffert principalement de disparités causées par des variations de changes.

(3) *La politique agricole de la France*. Rapport de M. DEVINAT, Cons. Nat. Eco. au J. O. 12 juillet 1935. Annexe page 621.

a) *Céréales, graines et farines, y compris le malt.*

De 1930 à 1932, la chute des prix mondiaux est de 75 %, par suite d'une surproduction faible mais continue ; la France était d'ailleurs plutôt importatrice ; par exemple à la conférence de Londres, en 1933, elle prenait position de pays importateur de blé ; cependant elle arrivait parfois à se suffire à elle-même ; ses exportations ont un caractère accidentel et d'assainissement du marché ; elles ont lieu avec de fortes primes ; même en période de stabilité monétaire générale nous aurions renoncé du fait de la revalorisation de nos produits à garder une clientèle constante d'exportation ; les volumes exportés ont été très variables :

En milliers de tonnes : 773 (1930), 370 (1931), 158 (1932), 274 (1933), 561 (1934), 980 (1935), 457 (1936).

Les dommages que nous ont causés les dépréciations monétaires ne sont pas très apparents.

b) *Sucres.*

On en dira autant des sucres raffinés et vergeoises. Nos exportations sont presque toutes à destination de l'Algérie : ce marché est presque entièrement réservé aux producteurs métropolitains et coloniaux, et la part des producteurs coloniaux est contingentée ; les cours pratiqués de 225 francs le quintal sont six fois plus élevés que les cours mondiaux ; notre coût de production nous ferme les marchés étrangers, les dépréciations monétaires n'y ont qu'une faible part. Le tonnage des exportations s'est maintenu ; de 1930 à 1935, en milliers de tonnes : 280, 270, 283, 280, 292, 260.

c) *Produits de ferme.*

La baisse des prix sur les marchés étrangers ne ressortit pas aux mêmes facteurs que l'effondrement des cours des produits précédents ; aussi l'influence des dépréciations monétaires s'est fait sentir contre nos exportations. Sur le marché anglais, par exemple, de 1930 à 1932 la valeur en livres sterling des importations d'origine française a baissé de 50 %, en opposition avec la stabilité des fournitures des Pays Baltes, de la Norvège, de l'Espagne, et la baisse atténuée des importations en provenance du Danemark et de l'Argentine. Les achats britanniques de ces denrées à la Grèce et à la Lithuanie apparaissent même en forte augmentation depuis la chute de la livre. « Par contre, les produits originaires des Pays-Bas et de la Suisse s'associent sur le marché britannique au recul des importations de produits français, ce qui souligne le rôle discriminatoire du facteur monétaire » (4). Nos exportations de légumes ont baissé en valeur de 79 % de 1930 à 1935, alors que la baisse moyenne de valeur de nos produits alimentaires exportés n'est que de 58 %.

Voici nos exportations de légumes frais, en comparaison avec celles de l'Espagne :

France	
1931	1932
83,9	25,5 millions de francs
49	18 milliers de tonnes
Espagne	
1931	1932
48,4	54,4 millions de pesetas
25,9	33,2 milliers de tonnes

Ces chiffres ne sont pas de simples coïncidences avec la chute de la livre et celle de la peseta.

(4) JÉRAMEC, *opusc. cit.*, p. 45.

Toutefois, celles de nos exportations de légumes qui concernaient les spécialités de notre pays, se sont maintenues, spécialement sur le marché anglais ; telles nos exportations de choux-fleurs de Roscoff et nos asperges de Lauris.

d) On fait la même remarque pour *les fruits de table* ; de 1930 à 1935 la réduction des valeurs exportées est de 75 %, donc supérieure à la réduction moyenne des valeurs des produits alimentaires (58 %) ; mais tandis que les exportations françaises baissaient entre 1931 et 1932 de 57 à 46 milliers de tonnes et croissaient pour l'Espagne de 95 à 107 milliers de tonnes, nos exportations de spécialités, pommes et fraises de Plougastel par exemple, se maintenaient.

e) Nos exportations de *poissons de mer* sont tombées de 174 millions en 1929 à 94 millions en 1933. Là encore « cette baisse s'explique par la chute considérable des prix de toutes les denrées dans les « pays où la monnaie s'est trouvée dévaluée » (5).

2° Nos produits de qualité ont eu à redouter une forme de concurrence en général imparfaite, et par suite n'en ont pas été touchés dans les mêmes proportions ; mais les dépréciations de monnaies étrangères les ont touchés en détournant l'acheteur de produits de luxe importés trop chers pour ses revenus amoindris par les variations des changes.

a) Vins.

Par suite des variations de pouvoir d'achat qu'on a décrites ci-dessus (page 47), c'est surtout les vins bon

(5) « *L'industrie française de la pêche* », Cons. Nat. Eco. Rapport de M. CHARDON, maître des requêtes au Cons. d'Etat. *J. O.* annexe 27-8-36, page 919.

marché, de qualité ordinaire, qui ont trouvé acheteurs à l'étranger pendant la crise ; l'Italie a développé ses exportations (786 milliers d'hectol. en 1932, 937 en 1934) ; les vins d'empire ont accru leur clientèle dans l'Empire britannique. Le dommage que nous avons subi dans ce domaine, du fait de la monnaie, est sans doute important ; on n'a pas de moyen de le mesurer.

b) *Eaux-de-vie et liqueurs.*

Il y a là un certain nombre de spécialités françaises, dont les secrets et le renom sont anciens ; aussi ont-elles mieux résisté dans la crise des exportations : elles formaient en valeur 1,46 % de nos exportations en 1930, 1,98 % en 1934. Pourtant, là encore, les cours des changes défavorables à nos prix d'exportation nous ont nui. L'Argentine, l'Australie, l'Union Sud-Africaine, nous ont concurrencé avec des eaux-de-vie de vin bien inférieures à nos eaux-de-vie des Charentes, mais qui ont été préférées à cause de leur bas prix par des gens au palais peu exercés. Chez nos meilleurs clients se sont vendues des eaux-de-vie de grain à la place de nos eaux-de-vie des Charentes.

Importations en Argentine :

1927	1935
17.703	40.777 caisses de whisky
27.575	5.429 caisses de cognac
1.356	369 fûts de cognac

Or, relativement à 1929, la dépréciation monétaire du peso papel en Argentine dépasse 50 % en 1935.

3° En somme la concurrence des pays à monnaie dépréciée s'est faite surtout sentir sur les exporta-

tions de bestiaux (Argentine), sur les fruits (Canada, Espagne), sur les légumes (Pays Baltes, Espagne) (voir la chute des valeurs exportées page 42). Et les hausses de nos prix en monnaie des pays procédant à des dévaluations a réduit notre clientèle de vins fins, eaux-de-vie et liqueurs, surtout dans le Royaume-Uni et ses dominions.

Nos exportations d'objets d'alimentation ont à différents titres et à divers degrés été touchées par les dépréciations des monnaies étrangères ; mais moins toutefois que l'ensemble de nos exportations ; leur importance dans le total des valeurs exportées n'a cessé de croître : de 12,1 % en 1930 elle est passée à 15,9 en 1936. Cela tient à l'importance de nos spécialités dans ce poste de l'exportation française ; avec la reprise, nos anciens clients dans les pays à monnaies dépréciées, voyant croître à nouveau leurs revenus, recommençaient à consommer nos produits dont ils n'avaient pas trouvé de contrefaçons satisfaisantes ailleurs. Sans doute aussi, la propagande privilégiée que constitue le tourisme a-t-elle contribué à maintenir le goût de nos produits agricoles à l'étranger. En 1936, bien que nos exportations de lait, de viandes, de graisses, de céréales aient baissé par rapport à l'année précédente, celles de vins, d'eaux-de-vie et liqueurs, de fruits, de légumes frais, tous produits de qualité, sont en sérieuse augmentation de volume et de valeur. On peut espérer que cette branche importante de l'exportation française qu'est la catégorie des objets d'alimentation est en voie d'amélioration.

II. — PRINCIPAUX MARCHÉS

Leur classement par ordre d'importance en 1935 s'établit comme suit (valeur en millions) :

1° Algérie	551
2° Royaume-Uni	449
3° Suisse	149
4° Maroc	146
5° U. E. Belgo-Luxembourgeoise	146
6° Etats-Unis	128

1° Le marché colonial est grand acheteur de nos produits alimentaires ; si l'on excepte les exportations vers le Maroc, on peut considérer que le marché colonial est réservé à notre production ; aussi la baisse de nos exportations en valeur a été moins grande aux colonies qu'au Maroc, qui est soumis au régime de la porte ouverte, c'est-à-dire de la libre concurrence, et au Maroc moins grande qu'à l'étranger, où s'ajoutaient à la concurrence des variations de changes et des obstacles de toutes sortes :

Valeur en millions :

	1930	1931	1932	1933	1934	1935	Réduction de 1930-1935
Colonies moins le Maroc	1.273	1.136	1.082	976	959	829	35 %
Maroc	353	301	264	192	153	146	59 %
Pays étrangers	4.231	2.845	1.562	1.363	1.459	1.486	65 %

2° *Marché colonial.*

Excepté au Maroc, nous n'avons pas à y redouter la concurrence étrangère, ni les abaissements des autres monnaies, aussi nos ventes coloniales ont-elles soutenu surtout les produits alimentaires communs

(6) Levée de la prohibition des importations d'alcools, vins et spiritueux.

que l'on n'arrivait plus à vendre à l'étranger par suite d'une concurrence moins chère :

Produits d'alimentation à exportation coloniale supérieure à 50 % des valeurs exportées en 1934 :

Margarine, bestiaux, conserves, viandes fraîches, fromages, légumes secs, préparations sucrées, chicorée, bière, chocolat, beurre, pommes de terre, viandes salées.

Nos colonies ne consomment guère que : 10 à 20 % de nos exportations de produits fins : eaux-de-vie, vins, fruits, mais nous avons vu que ces produits ont été moins touchés par les dépréciations des monnaies étrangères.

3° *Marchés des pays étrangers* ⁽⁷⁾

	Valeur en millions						
	1930	1931	1932	1933	1934	1935	
Royaume-Uni.....	1.237	857	372	368	369	449	65 %
Suisse	457	383	255	192	164	149	68 %
Union Economique Belgo-Luxembourgeoise	438	279	186	151	141	146	67 %
Etats-Unis	191	130	95	118	247 (6)	128	33 %

3° *Marchés étrangers*

Notre meilleur client est le Royaume-Uni ; la dépréciation de la livre nous a fait un tort appréciable,

(7) Il y a un rapport étroit entre la variation des revenus individuels et la consommation de produits alimentaires de luxe. Cf. Genève, *Rev. de la sit. éco. mond.* 1935-1936, page 122, cela explique la décroissance de nos exportations de produits alimentaires vers la Suisse par exemple en 1934 et 1935, vers la Belgique et tous les autres pays du bloc or où il n'y eut pas de reprise alors que la situation de nos exportations de produits alimentaires s'améliorait dans les mêmes années en Angleterre (voir page 50, note 33).

au point de vue de nos exportations de produits alimentaires, dans le Royaume-Uni : de 1931 à 1932, alors que nos exportations diminuaient de 5 % vers nos colonies, sous l'effet de la crise, de 13 % au Maroc sous l'effet de la crise et de la concurrence, de 40 % à l'étranger sous l'effet de la crise et de la concurrence, et des restrictions et obstacles multiples (autarcie), elles diminuèrent de 57 % vers l'Angleterre, sous l'effet supplémentaire de la baisse de la monnaie. On a expliqué cette situation par les accords d'Ottawa et par des surtaxes et autres mesures ayant frappé nos produits ⁽⁸⁾. Cette explication est insuffisante : en voici une preuve : pour les eaux-de-vie, nous avons un monopole de fait sur le marché anglais ; à la suite de l'abandon de l'étalon or et de la baisse de la livre sur le marché des changes nos exportations vers l'Angleterre sont passées de 439.000 proaf. gallons (1931) à 344.000 (1932) ; or, pendant le même temps, sous l'influence de la réduction de nos prix, nos exportations croissaient ailleurs ; par exemple dans l'Union Economique Belgo-Luxembourgeoise, les exportations françaises passaient de 8.742 hectol. d'alcool pur en 1931 à 11.316 en 1932 ; comme les droits de douanes en Angleterre n'ont pas varié ces années-là, (pour ces produits) la réduction (25 % en volume) vient bien de la dépréciation de la monnaie anglaise et des changements qu'elle a causés dans nos prix anglais et dans les revenus de nos

(8) Surtaxes *ad valorem* importantes frappant spécialement les produits français, par représailles douanières de l'Angleterre. Boycottages de nos produits : sous prétexte de prescription sanitaire, contre le doryphora, les importations de pommes de terre provenant d'un lieu à moins de 200 km. d'un point infecté, sont interdites pour la France. Résultats :

Exportations françaises	1931	1932
Volume	1078	37 milliers de Q. M.
Valeur	126	1 million de francs

clients anglais. Nos vins ont également perdu beaucoup de consommateurs anglais.

	Vins divers non mousseux, en milliers de gallons			
	de France	de tous pays	des possessions britanniques	Champagne
1931	2.169	10.509	3.222	415
1932	1.588	8.911	3.598	281

La vente de nos produits s'est réduite également pour les fruits, les légumes frais, au bénéfice des pays à monnaie dépréciée ; on a déjà souligné cette discrimination du facteur monétaire (cf. page 145).

Toutefois, la vente de nos spécialités en Angleterre s'est relevée depuis 1933, car la reprise dans ce pays a déterminé un accroissement des revenus ⁽⁹⁾.

En Suisse, en Belgique-Luxembourg, des vins moins chers ont pris la place des nôtres ⁽¹⁰⁾ ; en général, la part de la France dans les importations de produits alimentaires de ces pays baisse, tandis qu'elle croît pour l'Argentine, les Pays Baltes, la Suède, la Norvège, tous pays à monnaie dépréciée ⁽¹¹⁾.

Aux Etats-Unis, si l'on fait la correction due à la levée de la prohibition en 1934 qui a entraîné des ventes importantes de vins français et spiritueux, on mesurera le tort que nous a fait la dépréciation du

(9) Cf. note 7, page 150.

(10) Importations de vins en Suisse :

1930	1934
------	------

114	133 millions de tonnes
-----	------------------------

Exportations de vins français en Suisse :

1930	1934
------	------

140	107 millions d'hectolitres
-----	----------------------------

En Belgique-Luxembourg les importations de vins sont tombées entre 1930 et 1935 de 25 % en poids et 50 % en valeurs. Nos exportations de vins en Belgique-Luxembourg sont tombées de 50 % en poids et 60 % en valeurs entre 1930 et 1935, ce qui souligne la baisse des prix de la concurrence étrangère et sa victoire sur nous.

(11) La part de l'Argentine passe de 5 à 7,2 % dans les importations belges ; par ailleurs, ses exportations de produits alimentaires passaient de 56,7 millions de pesos en 1930 à 137,2 en 1935.

dollar : de 1933 à 1934, alors que nos ventes de produits alimentaires diminuaient en valeur de 2 % vers les colonies (moins le Maroc), de 21 % au Maroc, elles diminuaient de 62 % aux Etats-Unis ; nos exportations de légumes et de fruits passent de 38 millions en 1932 à 22 en 1934, alors que les importations de légumes et fruits aux Etats-Unis se maintiennent ; les pertes que nous faisons sur ce marché sont regagnées par le Canada, l'Argentine et d'autres pays à monnaie dépréciée.

4° Les dépréciations monétaires ont beaucoup nui à nos exportations de produits alimentaires : on en a donné des exemples précis ; on le montrera encore mieux dans le tableau ci-dessous qui donne des résultats d'ensemble : on y constatera que, dans les pays qui ont déprécié leur monnaie, les restrictions de produits français ont été brutales pour tendre ensuite à s'atténuer, comme nous le disions (page 50, note 33) ; on y verra aussi que les années des plus importantes réductions ont été celles où les grandes monnaies étrangères, livre et dollar, ont le plus fléchi.

Pourcentage des produits français dans les importations de produits alimentaires ⁽¹²⁾ chez nos principaux clients étrangers :

	1930	1931	1932	1933	1934	1935
Royaume-Uni . .	2,23	1,97	1,24	1,37	1,50	
Etats-Unis . . .	1,07	0,96	0,91	1,39	0,56 ⁽¹³⁾	
Suisse	13,2	12,4	10,6	9,8	9,6	
Belgique	8,8	6,8	6,1	6,2	6,8	6,7

(12) Proportions établies d'après les chiffres des importations alimentaires dans le monde, données en valeur par les « *Statistiques du Commerce International* », Genève, 1930-36, et des exportations alimentaires françaises données par le « *Tableau Général du Commerce et de la Navigation* » et compte tenu des variations des changes données par moyenne annuelle dans « *le Bulletin mensuel de Statistiques* » de décembre 1936, p. 575.

(13) Sans tenir compte des importations de vins et alcools.

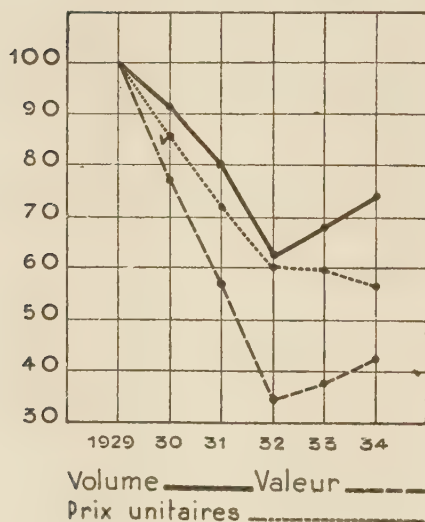
Le nombre de spécialités françaises que comportent nos exportations de produits alimentaires a atténué le dommage que nous ont fait les variations des changes étrangers ; par exemple en 1933 nous avons participé légèrement au mouvement de reprise ; le dommage subi du fait des disparités monétaires a cependant été considérable.

SECTION III

LES MATIERES PREMIERES NECESSAIRES A L'INDUSTRIE

I. — PRINCIPAUX PRODUITS

Indice 1929 = 100



EXPORTATIONS. — *Commerce spécial*
Valeurs en millions

Réductions de 1930-35	Rang en 1935 :	1930	1931	1932	1933	1934	1935
63 %	1. Fonte, fer et acier (non compris le minerais et le mâchefer)	2405	1928	1107	1280	1595	908
45 %	2. Laines en masse peignée, teinte et déchets	1200	875	583	809	728	668
17 %	3. Minerai de fer	436	343	229	240	275	364
44 %	4. Peaux et pelleteries brutes	599	366	227	291	323	341
71 %	5. Houille crue, carbonisée et agglomérée.	649	541	406	366	360	193
43 %	6. Huiles fixes autres que d'olive	263	220	161	140	144	151
64 %	7. Matériaux	339	264	193	196	189	125
60 %	8. Coton en laine et déchets de coton	187	98	58	46	72	76
76 %	9. Bois communs.....	311	194	89	70	70	76
84 %	10. Pierres gemmes.....	451	240	171	115	118	76
39 %	11. Drilles	122	74	46	60	94	75
70 %	12. Tourteaux et drèches	228	165	114	89	48	70
13 %	13. Lin et chanvre	79	39	41	35	51	69
84 %	14. Cuivre (y compris le minerais)	400	196	96	80	66	64
85 %	15. Perles fines.....	406	293	131	109	107	63
54 %	16. Fourrages et son.....	139	77	70	37	39	62
64 %	17. Graines à ensementer.....	130	113	61	46	54	48
79 %	18. Soies.....	146	68	32	25	31	31
78 %	19. Gemmes, résine et essence de térébenthine.....	119	86	53	37	44	27
67 %	20. Chevaux, mules, mulets	56	24	24	25	19	19
73 %	21. Plumes de parure, plumes à lit	47	41	20	12	12	13
65 %	22. Espèces médicinales	34	31	22	19	13	12
55 %	Chutes des valeurs exportés.						

1° Le poste de notre exportation qui concerne les matières premières a été le moins atteint par les dépréciations des monnaies étrangères pendant la crise. Il n'y aura pas lieu de s'y attarder. Un grand nombre de matières premières ont en effet un cours mondial ; en temps de crise, le ralentissement de la production et de l'activité industrielles coïncidant souvent avec la constitution de stocks importants pendant la prospérité, stocks qu'il faut écouler, amène l'effondrement des cours des matières premières ; le rôle des dépréciations monétaires sur les prix devient alors négligeable (cf. page 40) et leur stimulant aux exportations ne joue plus.

Un nombre important de matières premières et produits semi-ouvrés, sont l'objet d'ententes internationales des organismes de production ; les exportations et les prix sont alors régentés par des cartels ; le stimulant aux exportations dérivant de la monnaie est ainsi annihilé (cf. p. 24) (Exemple le « Cartel de l'Acier »).

La répartition des matières premières dans le monde est une chose très inégale et à quoi les variations de la monnaie ne changent rien ; l'exportation dans beaucoup de pays a des possibilités très limitées ; dans ces conditions, les pays qui dépréciaient leur monnaie avaient souvent avantage à maintenir les cours et à profiter de la rente issue de la réduction du coût de production ; en tout cas, ils ne pouvaient gêner les ventes des pays du bloc or que dans des proportions limitées ; n'avons-nous pas dans le monde, avec l'Allemagne, presque le monopole de la production des phosphates, par exemple ?

D'ailleurs la demande de matières premières n'est pas très élastique ; elle varie surtout avec l'activité industrielle, plus qu'avec les prix ; c'est pourquoi ce poste de notre exportation a nettement participé à la

reprise mondiale ; spécialement en ce qui concerne les volumes exportés.

Il a profité du réarmement général de ces dernières années. En 1935 l'Italie, prévoyant sans doute la guerre italo-éthiopienne, a porté ses importations de matières premières françaises de 356 milliers de tonnes (en 1934) à 477, cependant que ses importations de charbon passaient de 7 à 13 % des valeurs importées, et que ses importations de métaux suivaient des progressions semblables.

Enfin, la France n'exporte pas beaucoup de matières premières ; elle en est plutôt importatrice. Et, en tout cas, le marché colonial est souvent un débouché suffisant, où l'on pratique des prix élevés : par exemple, en 1934, on y exporte 81,7 % de nos exportations d'huiles fixes, et plus de 50 % des pierres et matériaux.

2° Pour toutes ces raisons, les dommages causés à notre exportation dans ce domaine ont été réduits. Cependant, ils n'ont pas été inexistants ; on peut en donner des exemples :

a) *Cuirs, peaux et pelleteries bruts.*

Nous comptons parmi nos meilleurs clients la Belgique, le Luxembourg, l'Angleterre, le Canada, pays à monnaie dévaluée pendant la crise. Nous avons eu à lutter contre une concurrence armée de très bas prix ; ce fut en particulier celle des Indes sur les marchés britanniques, celle de la Tchécoslovaquie surtout depuis sa dévaluation de 1934.

b) *Houille crue, carbonisée et agglomérée.*

Bien que ces exportations, constituées pour les trois quarts de briquettes, soient destinées à nos colonies, la concurrence anglaise s'est fait durement sentir :

« Elles ont été réduites de 80 % et ramenées de
 « 283.000 tonnes en 1929 à 42.000 en 1933, en raison
 « du bouleversement des conditions de concurrence
 « dû à la dépréciation de la livre sterling qui a en-
 « traîné une baisse de 40 % des prix anglais... » (14),
 malgré l'aide donnée par le gouvernement français
 à cette branche de l'exportation (cf. p. 90).

c) *Huiles fixes autres que d'olive.*

La chute des prix a provoqué un accroissement des volumes exportés vers nos colonies, mais n'a pas été suffisante pour arrêter celle des volumes exportés à destination de l'étranger ; voici l'exemple des arachides (commerce spécial) :

	Vers l'étranger		Vers nos colonies	
	1930	1933	1930	1933
Valeur	25	10 millions	123	99
Volume	5.872	3.571 tonnes	28.537	40.564

Bien que très atténués dans le domaine des exportations de matières premières, les effets néfastes des variations des changes étrangers ne peuvent sembler-il être tenus pour négligeables.

II. — PRINCIPAUX MARCHÉS

Leur classement par ordre d'importance en 1935 s'établit comme suit (valeur en millions) :

1° Union Economique Belgo-Luxembourgeoise.	787
2° Allemagne	676
3° Grande-Bretagne	488
4° Suisse	388
5° Algérie	323

(14) G. DAYRAS, rapport cité.

6° Italie	297
7° Etats-Unis	176
8° Tchécoslovaquie	118
9° Pays-Bas	107

1° Différencions encore, comme nous l'avons fait pour les objets d'alimentation dans le chapitre précédent les exportations à destination du Maroc, du reste de nos colonies et de l'étranger; sur le marché de nos colonies nos exportateurs trouvent une situation privilégiée pour beaucoup de produits; aussi la réduction des valeurs exportées est bien moins considérable qu'au Maroc, soumis au régime de la libre concurrence, et qu'à l'étranger :

Valeurs en millions

	1930	1931	1932	1933	1934	1935	Réductions de 1930 à 35
Colonies françaises, moins le							
Maroc.....	959	858	678	677	635	519	46 %
Maroc.....	109	81	56	46	36	31	70 %
Etranger	9.024	6.315	3.871	4.065	4.504	3.700	59 %

2° Voici l'évolution de nos exportations sur les divers marchés étrangers :

On ne peut songer à examiner l'évolution de chaque produit sur chaque marché; étant donné que les importations de matières premières sont conditionnées par l'état économique, par l'état du réarmement des pays considérés, plus que par les cours des matières premières qui sont souvent des cours uniques pour les transactions dans le monde, on aurait

Rang en 1935 :	Valeurs en millions :						
	1930	1931	1932	1933	1934	1935	Réductions de 1930 à 35
Union Economique Belgo-Luxembourgeoise	1.954	1.272	804	850	834	787 ⁽¹⁵⁾	60 % ⁽¹⁵⁾
Allemagne ⁽¹⁵⁾	1.801	1.236	888	1.014	1.260	667	63 %
Royaume-Uni	1.389	1.064	545	495	467	495	65 %
Suisse	924	665	485	454	485	388	58 %
Italie	702	465	263	235	295	297	58 %
Etats-Unis	476	305	144	163	145	176	63 %
Tchécoslovaquie	87	102	63	99	145	118	
Pays-Bas	277	250	132	152	154	107	62 %
Espagne	237	148	96	72	87	68	72 %

du mal à faire ressortir le tort exact que les dépréciations des monnaies étrangères nous ont fait ; on peut seulement relever les chutes brutales de certaines exportations dans les années de dépréciation monétaire.

Par exemple, en Angleterre :

	Exportations françaises vers l'Angleterre		Importations anglaises	
	1931	1932	1931	1932
Bois communs	58	18 millions de fr.	31	18 millions de livres.
Laines brutes et déchets	104	78 milliers de tonnes métriques.	410	430 milliers de tonnes anglaises.
Perles fines	133	64 millions de francs.		

(15) Perte de la Sarre.

On peut remarquer aussi que les contractions des marchés des pays ayant déprécié leur monnaie sont plus grandes que celles des pays du bloc or, pour nos exportations de 1930 à 1935.

3° Si l'on fait le tableau des pourcentages des importations de matières premières d'origine française dans les importations totales de ces matières de toutes provenances pour nos principaux clients, on constate un fléchissement à la suite de la dépréciation de la livre en 1932 ; mais dans l'ensemble, cette partie de notre exportation s'est maintenue et ne semble pas avoir trop souffert des dépréciations des monnaies étrangères durant la crise, ce que l'on pouvait prévoir *a priori*, par les considérations que nous exposons au début de cette section.

Pourcentage des produits français dans les importations de matières premières chez nos principaux clients étrangers :

	1930	1931	1932	1933	1934	1935
Belgique.....	18,8	16,3	15,7	17,0	17,1	16,0
Allemagne (16)	5,3	5,8	6,1	6,9	7,9	—
Royaume-Uni	3,6	4,3	3,0	2,7	2,4	—
Suisse	27,2	23,8	21,7	21,8	24,0	—
Italie	—	6,6	5,0	4,3	—	—
Etats-Unis	1,16	1,18	0,98	1,13	1,33	—
Tchécoslovaquie	1,61	2,72	2,53			
Pays-Bas		3,7	3,1	3,9	3,9	

En somme, la concurrence des pays à dépréciation monétaire s'est fait particulièrement sentir sur nos exportations de houille (Grande-Bretagne), tourteaux

(16) Réarmement et renouveau de l'activité industrielle.

et drêches, chevaux, mûles, mulets, bois communs (Empire Britannique, Pays Scandinaves).

La hausse de nos prix dans ces pays à monnaie dépréciée a réduit nos ventes de perles, pierres gem-

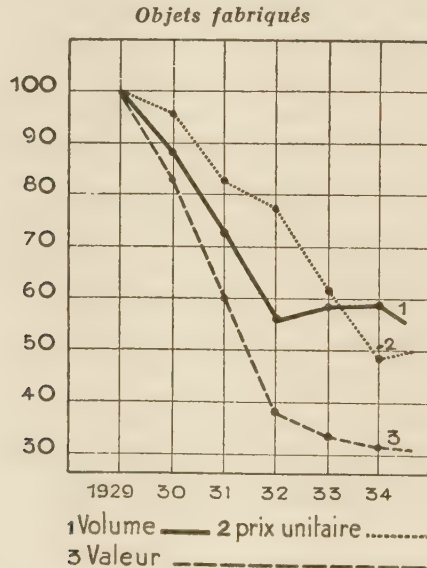
La hausse de nos prix résultant du change dans ces pays à monnaie dépréciée a réduit nos ventes de perles, pierres gemmes, plumes de parure et autres matières de luxe (voir p. 155).

Le tort causé par la dépréciation des monnaies étrangères est donc encore réel.

SECTION IV

LES OBJETS FABRIQUÉS

L'importance de cette catégorie de l'exportation caractérise les nations anciennes ; sous un faible ton-



nage (le dixième de l'exportation française), les ventes d'objets fabriqués à l'étranger forment la majeure partie des valeurs exportées (les deux tiers en France). Or c'est justement sur les exportations d'objets fabriqués que les dépréciations monétaires ont le plus d'effet (cf. p. 42). C'est à cause de cela que les dépréciations monétaires si nombreuses chez nos clients et nos concurrents pendant cette crise, nous ont fait un tort considérable et sont responsables de la gravité de l'état de nos exportations; nos ventes de matières premières diminuaient moins; mais les fabriques étrangères les transformaient en produits manufacturés qui concurrençaient ensuite victorieusement les nôtres. Nous essayerons de montrer sur quelques articles importants de cette branche capitale de notre exportation le dommage considérable et direct que les abaissements des changes étrangers nous ont faits.

I. — LES PRINCIPAUX PRODUITS

La réduction moyenne a été 68 % des valeurs exportées en 1935 par comparaison avec 1930. Quelques articles ont été privilégiés : par exemple les exportations des industries chimiques (53 %) ; médicaments composés (41 %) ; huiles volatiles et essences végétales (42 %) ; teintures préparées (augmentation de 16 %) ; armes, poudres et munitions (11 %) ; couleurs, encres, crayons et charbons préparés (51 %) ; papier et ses applications (51 %). Pour les exportations des industries chimiques, la résistance des exportations s'explique par la qualité des produits, le nombre des spécialités et l'imperfection de la concurrence. Il en est malheureusement autrement des industries textiles, des industries des métaux, des industries céramiques (glaceries et ver-

EXPORTATIONS. — Commerce spécial. — Valeur en millions.

Réduction de 1930-35	Rang en 1935 :	1930	1931	1932	1933	1934	1935
53 %	1. Produits chimiques	1.676	1.308	931	933	894	796
67 %	2. Tissus de coton	2.145	1.413	971	966	813	719
69 %	3. Machines et mécaniques	2.107	1.552	957	856	778	668
69 %	4. Outils et ouvrages en métaux	1.732	1.253	773	786	782	551
54 %	5. Automobiles	1.122	837	542	689	611	523
80 %	6. Tissus de soie, de bourre de soie, de rayonne	2.501	1.721	897	721	570	505
51 %	7. Papiers et ses applications	906	704	554	512	480	446
41 %	8. Médicaments composés	413	330	252	267	238	244
78 %	9. Fils de laine	1.010	745	350	384	345	232
70 %	10. Parfumerie et savons.....	724	524	316	285	248	223
59 %	11. Fils de coton (déchets de fils non com- pris).....	452	348	284	228	220	187
74 %	12. Poteries, verres et cristaux.....	715	468	293	281	274	187
66 %	13. Fils de soie, de bourre de soie et rayonne	534	419	291	283	284	186
89 %	14. Tissus de laine	1.571	1.098	419	347	263	175
11 %	15. Armes, poudre et munitions	194	78	243	221	212	173
69 %	16. Ouvrages en caoutchouc	508	388	257	226	174	158
83 %	17. Peaux préparées	776	491	254	204	161	136
71 %	18. Meubles et ouvrages en bois	440	285	167	147	138	131
93 %	19. Vêtements et lingerie	1.662	690	191	181	157	129
73 %	20. Ouvrages en peau ou en cuir	434	250	125	130	120	118
51 %	21. Couleurs, encres, crayons et charbons préparés	199	162	121	119	108	99
75 %	22. Tabletterie, bimbolotterie, broserie, éventails, boutons, parapluies	356	227	137	119	104	92
42 %	23. Huiles volatiles et essences végétales... 24. Carrosseries (non compris autom.) . .	156	102	81	83	99	92
58 %	25. Teintures préparées.....	212	138	74	66	59	90
+16 %	26. Tissus de jute	71	78	87	67	71	83
43 %	27. Fil de lin, de chanvre et de ramie.....	120	78	48	46	58	69
62 %	28. Pelleteries ouvrées ou confectionnées..	142	93	58	49	58	54
86 %	29. Horlogerie	334	259	131	87	65	49
65 %	30. Orfèvrerie et bijouterie, ouvrages do- rés et argentés, fausse bijouterie	90	59	38	34	33	32
76 %	31. Modes et fleurs artificielles	133	76	44	39	33	32
82 %	32. Instruments de musique	88	64	30	21	17	16
83 %	Réduction des valeurs exportées.	85	61	32	25	21	15
68 %							

rieres) et des industries des cuirs et peaux, et de la pelleterie ; ces industries, toutes très importantes, ont été durement atteintes par la réduction très grave de leurs exportations, réduction qui n'a pas seulement été due à la crise, mais aussi aux troubles monétaires et à la dépréciation de la plupart des monnaies.

1° *Industries textiles et vêtements.*

Il n'est pas besoin d'insister longuement sur l'importance et le rôle de premier plan dans l'économie française de ces industries qui assument 23 % de la production nationale totale, occupent un million d'ouvriers, procurent plus de 29 % des valeurs exportées en 1928 et plus de 21 % encore en 1935 ; elles sont réparties à travers tout le pays, en diverses spécialités : la toile dans la Somme, la broderie dans la région de Saint-Quentin, les tissus de Roubaix et Tourcoing, les soieries de Lyon, le fil de mohair et d'alpaga à Péronne, les tissus de haute nouveauté dans la région picarde, etc... Les industries textiles ont toutes été très atteintes par les dépréciations de monnaies étrangères. On pourrait le montrer pour les tissus de lin, de chanvre, de jute⁽¹⁷⁾, qui nécessitent une grande main-d'œuvre, et que la Grande-Bretagne et le Japon, après le glissement de leurs monnaies, sont venus concurrencer jusque chez nous. Il est préférable de s'attacher surtout aux exemples de la soie, de la laine et du coton, à cause de leur importance.

(17) Les exportations de tissus fins (jute) du Cambrésis sont presque nulles aujourd'hui, alors qu'elles atteignaient, avant la crise, 80 % de la production de ces industries.

A. — *La soie* ⁽¹⁸⁾.

L'exportation des tissus de soie, de bourre de soie et de rayonne a baissé en valeur de 80 % entre 1930 et 1935 ; c'est dire la gravité de la crise des industries de la soie, qui sont surtout des industries exportatrices. Au point de vue du dommage que nous ont fait les dépréciations monétaires étrangères, il faut distinguer la soie naturelle de la rayonne ; les exportations de rayonne, malgré la concurrence des Etats-Unis, du Japon et de l'Angleterre, se sont maintenues et même développées pendant la crise, grâce à des prix très bas ; au contraire, les exportations de soie naturelle ont perdu leurs débouchés presque entièrement.

A la faveur de protections douanières renforcées, mais surtout à la faveur de la protection naturelle que leur donnait l'abaissement de la valeur or de leur monnaie, nos principaux clients : la Grande-Bretagne, les Etats-Unis, l'Argentine, le Canada, ont créé chez eux des tissages et des industries concurrentes ⁽¹⁹⁾ qui, non seulement, produisant à meilleur compte, ont évincé nos articles, mais encore sont devenues exportatrices et sont allées conquérir d'autres marchés. Il est symptomatique de constater que nos exportations de fils de soie ont cru en poids de 63,8 % entre 1930 et 1935, tandis qu'on voyait la chute de nos exportations de tissus en volume : nous fournissons nos nouveaux concurrents d'une matière première qu'ils ne pouvaient encore se procurer ; ils la transformaient et produisaient à meilleur compte que nous, grâce à l'abaissement des taux or des salaires résultant de dépréciations monétaires. Le résultat était la perte définitive de marchés importants ;

(18) Voir H. PEYRET, « *L'industrie française de la soie et la crise* » (*Bull. Quot.*, mai 1935).

(19) Voir pages 40 et suiv.

et les disparités monétaires y avaient une grande responsabilité. L'attaché commercial français écrivait en 1934 au Président de la Chambre de Commerce de Lyon : « Il m'est pénible de déclarer que la production française en tissus de soie qui a pu ex-
« porter annuellement en Argentine jusqu'à 400
« millions de francs (Poincaré) ne pourra plus trai-
« ter dans un avenir prochain que les affaires d'é-
« chantillonnage ». On pourrait dire des choses ana-
logues du Brésil, du Canada, des Etats-Unis qui ne nous achètent plus que le cinquième à peine en valeur de ce que nous leur vendions en 1913, et qui menacent de nous concurrencer sérieusement sur tous les marchés américains. Dans tous ces pays, les glissements des monnaies nous ont placés à des prix prohibitifs et malgré la supériorité du goût et de la fabrication française, des industries concurrentes se sont créées, développées, perfectionnées, et lorsque, par suite du rééquilibre plus ou moins rapide des prix, nous produirons au même prix qu'elles, il sera trop tard. Le tort que les mutations monétaires nous ont fait est surtout grave pour le marché anglais qui était notre principal acheteur. Là, d'année en année, depuis 1931, le Japon nous évince :

	1933		1934	
	Yards carrés	Valeurs en £	Yards carrés	Valeurs en £
France	6.147.590	809.410	6.137.063	670.136
Japon	10.697.993	519.591	16.361.745	731.004

Voici d'ailleurs le rythme auquel se développent les exportations de tissus de soie japonais.

Exportations en millions de yens :

Tissus de soie. 1931: 43 1932: 50 1933: 63 1934: 77

ce qui représente une très grosse augmentation des volumes exportés puisque le yen s'est déprécié des

deux tiers. Par ailleurs, de 1929 à 1934, les exportations de tissus de rayonne nippons sont passés de 48 millions de yards carrés à 345. M. Peyret⁽²⁰⁾ résume ainsi le danger des exportations japonaises depuis la dépréciation du yen : « Elles risquent de nous « éliminer des centres importateurs que la France a « fourni de tous temps en tissus de soie ; en Grande- « Bretagne, le Japon nous a ravi la première place « parmi les pays fournisseurs de soieries ; en Indo- « chine, la part du Japon a passé de 9 % en 1930 à « plus de 50 % aujourd'hui. Une évolution sembla- « ble a tendance à se préciser en Amérique du Sud « et en Afrique. En Afrique Occidentale Française, « le Japon vient en tête des pays fournisseurs de « soie avec 54.000 kg. contre 17.000 pour la France ; « en Tunisie, les importations de soies et soieries ja- « ponaises... ont cru de 466 kg. en 1930, à 9.000 en « 1933. Au Maroc, le Japon occupe déjà la deuxième « place... » Or cet essor ne date que de 1931 ; le gouvernement nippon ayant laissé glissé le yen dans le but avoué de développer les exportations du pays.

La hausse du franc sur le marché des changes, pendant la crise, a donc selon toutes probabilités, une forte responsabilité dans la crise des exportations de soie et soieries françaises.

B. — *La laine.*

L'industrie de la laine connaît une crise particulièrement grave en France ; cette industrie, qui occupe chez nous 200.000 ouvriers et qui exportait, en 1928, la moitié de sa production, a vu ses ventes à l'étranger diminuer de 78 % en valeur pour les fils et 89 % pour les tissus entre 1930 et 1935. Les produits ouvrés en laine formaient plus de 9 % de nos

(20) PEYRET, *opusc. cité*, page 51.

exportations (valeur), en 1930 ; ils en forment moins de 7 % actuellement ; la crise est particulièrement grave pour les exportations de tissus de laine. Certes, il y a eu de multiples causes à ces restrictions des marchés extérieurs ; mais la monnaie y a joué un rôle de premier plan ; les dépréciations monétaires ont en partie redonné l'essor aux exportations de tissus de laine étrangers :

Exportations de tissus de laine et mélangés de laine (en millions de quintaux) :

	1930	1931	1932	1933	1934	1935 (21)
Royaume-Uni. . . .	299	220	209	238	262	278
Tchécoslovaquie. . .	88	64	22	18	19	21
France	165	130	60	54	37	26
Belgique	18	16	8	9	8	7

A la faveur de la protection du change (et de protections douanières), les pays à monnaie dépréciée qui étaient de fidèles et bons clients de la France, développent leurs industries nationales de tissage de laine : Canada, Argentine, Chine, Indes Anglaises, Australie, Japon surtout, qui a développé ses exportations considérablement depuis 1931 :

Exportations de tissus de laine japonais (en milliers de yens) :

1931.	1.396	1932.	4.481	1933.	12.377	1934.	29.800
-------	-------	-------	-------	-------	--------	-------	--------

On constate des évolutions aussi divergentes pour les exportations de fils de laine :

	Exportation	
	En millions de lbs	
	1930	1935
France	54	33
Royaume-Uni	37	40

cependant qu'au Japon, les exportations de fils de laine passent de 861 milliers de yens à 12.200.

(21) *L'industrie textile*. Paris, août 1936.

De même pour les exportations de laines peignées; elles diminuent en France, mais augmentent pour la Grande-Bretagne et les Etats-Unis. La dévaluation de la livre surtout nous a été préjudiciable; d'abord, elle nous a fermé complètement le marché anglais⁽²²⁾, en créant une disparité de prix de revient en rapport avec une disparité monétaire de 40 %; nos exportations sont ainsi tombées à destination de l'Angleterre de :

De :	1930	1931	1932
Fils de laine ...	62.095	62.310	3.105 quintaux métriques
Tissus de laine .	64.112	61.032	6.752 quintaux métriques

de 700 millions de francs (Poincaré), nos exportations de laines (fils et tissus) en 1930, sont tombées à 39 millions en 1932.

	Exportations britanniques de tissus de laine en millions de yards carrés.				Exportations françaises de tissus de laine en milliers de quin- taux (commerce spécial).			
	1931	1932	1933	1934	1931	1932	1933	1934
Canada	9,7	8,9	9,7	13,1	4,8	2,9	0,98	0,77
Etats-Unis	3,2	2,6	4,1	3,7	18,1	14,2	13,9	6,3
Japon.....	6,1	4,9	5,2	2,7	0,31	0,19	9,77	—
Argentine	6,5	5,2	7,5	8,6	57,5	4,3	5,8	4,0
Danemark	2,5	3,8	5,5	5,7	25,5	1,29	1,4	0,62
Hollande	3,4	3,3	3,6	3,3	7,2	4,9	4,0	2,8
Indes Britanniques	1,5	3,2	3,9	4,6	3,9	7,2	4,26	1,2
Union Sud-Africaine	5,3	5,2	8,5	9,1	0,89	0,41	0,51	0,46
	(Chiffres de Vaneetvelde, op. cité p. 231).				(Chiffres du tableau général du commerce et de la navigation).			

(22) Plus exactement, elle y a contribué; il faut signaler en effet, la surtaxe *ad valorem* de 50 % établie en Angleterre à la fin de 1931 (décembre) sur les importations de fils et tissus de laine, changée en avril 1932, contre une surtaxe *ad valorem* de 10 % sur les fils et 20 % sur les tissus de laine.

De plus, sur les marchés étrangers, la Grande-Bretagne nous faisait une concurrence victorieuse, grâce aux prix que lui donnait le glissement de la livre :

Ainsi, les dépréciations de la livre ont beaucoup contribué à nous fermer le marché anglais en 1932 (voir *supra*), elles nous ont fermé les marchés de l'Argentine et du Danemark au profit de nos concurrents anglais : double effet d'une dépréciation monétaire sur la clientèle de la veille et sur la concurrence (voir chap. II) ; et la dépréciation du dollar a fait tomber nos exportations sur le marché des Etats-Unis de 13,9 à 6,3 millions de qm.

La dépréciation de la livre a donc fait le plus grand tort à nos exportations d'articles en laine ; on pourrait en dire autant de la dévaluation de la couronne tchécoslovaque en 1934, de celle du franc belge en 1935, etc...

C. — *Le coton.*

Les industries du coton en France tiennent un rôle de premier plan dans notre exportation ; elles exportent environ 35 % de leur production et procurent encore actuellement au pays plus de 6 % des valeurs exportées. Les valeurs des fils et tissus de coton exportées paraissent s'être mieux maintenues que la moyenne de nos objets fabriqués ; de 1930 à 1935, la réduction de valeur des exportations des objets fabriqués est de 68 % ; or les exportations de fils de coton n'ont été réduites que de 59 % et celles des tissus de coton de 67 %. Les exportations d'articles de coton ont moins souffert que celles des textiles de soie et de laine, parce que les colonies consomment une grande partie de nos exportations d'articles et tissus de coton⁽²³⁾ : 78,8 % de nos exporta-

(23) Et aussi à cause de l'importante des débouchés intérieurs qui absorbent les trois quarts de la production, à cause de la

tions de tissus de coton en 1934 ont été vendus à notre clientèle coloniale ; mais les exportations à destination de l'étranger ont bien davantage souffert :
Valeurs en milliers de francs :

	Fil de coton		Tissus de coton	
	Vers les Colonies	Vers l'Etranger	Vers les Colonies	Vers l'Etranger
1929	39.339	518.391	1.332.000	1.377.312
1932	22.841	206.126	700.824	265.160
1935	26.045	161.193	606.271	111.664
Réduction de 1929-35.	34%	69%	55%	92%

C'est donc grâce à notre marché colonial où, de 1932 à 1935, les exportations de tissus de coton sont passées de 292 mille quintaux à 356, que nos industries cotonnières paraissent avoir moins souffert. Cependant, là encore, on peut affirmer que la situation serait meilleure sans les dépréciations des principales monnaies à l'exception du franc pendant la crise. Tandis que les exportations françaises de cotonnades diminuaient en volume de 66 % vers l'étranger (colonies françaises non comprises) entre 1932 et 1935, passant de 73.000 quintaux à 32.000, les exportations anglaises et surtout japonaises bénéficiaient d'une montée très accusée, à la suite de l'abaissement de la livre et du yen (voir graphique p. 119).

prédominance de la main-d'œuvre féminine au service d'un outillage très mécanisé, d'où il résulte un coût de revient moins élevé, à cause de la prédominance des entreprises moyennes exploitées en famille, et à cause de la variété de fabrication.

Les exportations de cotonnades japonaises sont passées de 1.992 millions de yards carrés en 1932 à 2.088 en 1933 et 2.568 en 1934. La concurrence japonaise s'est exercée victorieusement sur tous les marchés.

Il faut ajouter, pour situer la position de nos exportateurs, la concurrence de l'Argentine, de la Belgique, des Etats-Unis, de la Tchécoslovaquie, pays qui ont procédé à des manipulations monétaires. Voici quelques exemples qui précisent l'avantage retiré par l'Angleterre à la suite de la dépréciation de la livre :

EXPORTATIONS ANGLAISES

En 1931 :		En 1932 :	
Filés de coton	133,5.....		141,5 milliers de l b s.
Cotonnades.....	1716		2197 millions de yards carrés.

	Exportations de tissus de coton britanniques en millions de yards carrés.			Exportations de tissus de coton français en milliers de quintaux.		
	1931	1932	1934	1931	1932	1934
Indes Britanniques	390	599	583	0,89	0,46	1,11
République Argentine..	93	116	161	6,7	4,0	3,4
Australie	122	167	141	0,81	0,72	0,17
Egypte.....	71	82	44	4,7	0,26	2,1
Norvège, Suède, Danemark	57	42	56	3,5	1,8	1,7
Suisse	57	42	56	21	10	4

Si nos exportations de textiles dans les pays étrangers n'ont pas totalement disparu en face de concurrents armés de bas prix que nous ne pouvions pratiquer, à la suite de dépréciations monétaires impor-

tantes, c'est que « la qualité de la production française lui assure encore des possibilités d'exportation » (24). Dans le domaine de la nouveauté et de la fantaisie, notre place est restée la première ; mais nos exportations de lingerie et vêtements par exemple n'auraient pas déchu de 93 % en valeur de 1930 à 1935, et la situation de nos textiles serait bien plus favorable si ces dépréciations monétaires étrangères n'avaient pas détourné les acheteurs étrangers des produits français.

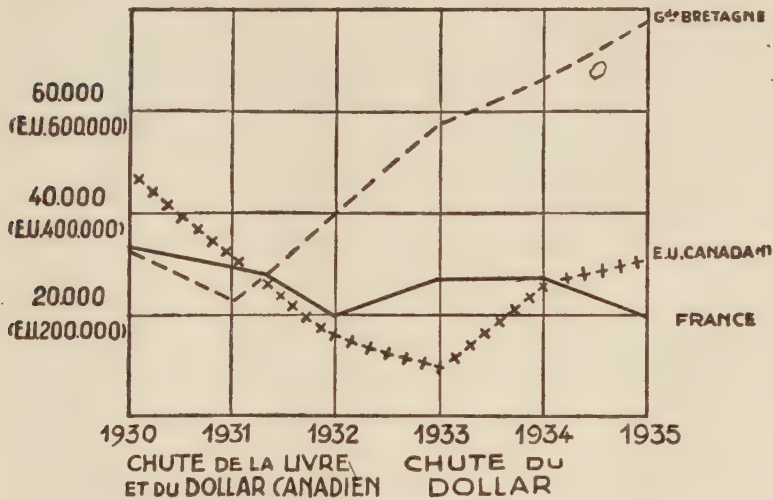
2° Industries des métaux.

Les fabrications des industries françaises des métaux ont vu diminuer considérablement leurs débouchés extérieurs; ces exportations ont été très atteintes tant par la crise que par les dépréciations monétaires du Japon, de l'Angleterre, des Etats-Unis, etc.; les valeurs exportées ont diminué de 68 % de 1930 à 1935 pour les machines, mécaniques, outils, ouvrages en métaux ; si l'on y joint les exportations d'automobiles, cela forme plus de 13 % des exportations françaises ; c'est dire l'importance de ces industries exportatrices. Nous nous attacherons spécialement aux exportations d'automobiles qui paraissent avoir moins souffert que les autres exportations de ces industries des métaux ; en valeur, les exportations d'automobiles n'ont en effet diminué de 1930 à 1935 que de 54 % ; nous tâcherons de montrer cependant que les dépréciations de monnaies étrangères nous ont fait un très grand tort, malgré l'aide considérable accordée par le gouvernement français sous forme de primes à nos exportations d'automobiles (voir p. 92).

Automobiles ⁽²⁵⁾.

Avant la crise, la France était le deuxième pays producteur et le deuxième pays exportateur du monde ; le maximum des quantités exportées avait été atteint en 1925, avec près de 64.000 voitures ; « à la faveur de la dépréciation progressive du franc » ; le minimum semble atteint en 1935 avec moins de 19.000 voitures, surtout à cause des augmentations des ventes de nos concurrents à monnaie dépréciée.

Les dévaluations de la livre et du dollar nous ont particulièrement nui ; on lit dans le rapport déjà cité de M. Schwartz au Conseil National Economique, que... « le prix de la main-d'œuvre... aux Etats-Unis » et en Angleterre a été réduit considérablement du



(1) Pour les Etats-Unis et le Canada l'échelle est 10 fois plus petite que pour les autres pays.
(D'après M. SCHWARTZ, Rapport cité)

(25) *L'industrie automobile*. Cons. Nat. Eco., 31 juillet 1936. Rapport de M. SCHWARTZ, ingénieur en chef des ponts et chaussées.

« fait de la dévaluation » (voir aussi p. 24) ;... et qu'ainsi « l'industrie étrangère est en mesure de produire à meilleur marché et la dévaluation de la livre et du dollar a notablement accru sa supériorité à cet égard ». Cela explique le graphique suivant, qui marque la reprise des exportations l'année même de l'abandon de l'étalon or par la Grande-Bretagne et les Etats-Unis :

En 1931, la Grande-Bretagne nous a devancés et pris la seconde place parmi les pays exportateurs ; « la dévaluation de la livre marqua le début d'un essor rapide et constant jusqu'au chiffre de 72.801 atteint en 1935 ». Pour les exportations d'automobiles c'est donc encore surtout la discrimination du facteur monétaire qui a joué, en contribuant à nous éliminer de nos principaux marchés : Espagne, Belgique, Suisse, Grande-Bretagne, Pays-Bas, Danemark, Suède, Tchécoslovaquie, Norvège ; les industries nationales à la faveur de dépréciations monétaires et de droits de douane, et les industries anglaises et américaines ont pris notre place.

Voici un exemple tiré des importations au Maroc :
Voitures immatriculées au Maroc :

	1930	1931	1932	1933	1934	1935
France	2.169	1.805	2.236	1.610	960	
Amérique	1.464	1.136	1.401	1.909	2.192	
Angleterre	4	19	28	28	24	

On voit donc que si les restrictions des débouchés extérieurs ont été plus grandes pour nos exportateurs que pour leurs concurrents étrangers, cela semble surtout la conséquence de la disparité des monnaies.

3° Industrie du verre et céramique.

A. — Glaces, verres et cristaux.

La verrerie, soufflée, étirée, coulée, occupe de

nombreuses usines, en particulier celles de Bousson et celles de Saint-Gobain. L'industrie du verre est multiforme, et polymorphe: verre à bouteilles, verre à vitres, glaces et miroirs, cristallerie, flaconnage, verroterie, verres spéciaux (d'optique ou de laboratoire) ; la production des verres de lunettes est concentrée à proximité des sables de Nemours ; les cristalleries de Baccarat sont connues et renommées dans le monde entier ; notre production de glaces et miroirs est du dixième de celle du monde. L'industrie du verre est donc très importante pour notre pays. Or elle a été une des plus touchées par la crise, à cause de la chute de ses exportations : en 1929 on comptait en France 226 verreries au travail avec près de 63.000 ouvriers ; en 1935, on n'en compte que 157 avec 38.500 ouvriers ; 76 verreries ont dû fermer, et un grand nombre d'autres sont astreintes à un chômage partiel, parce que les exportations sont tombées de 1.862.978 quintaux en 1929 à 376.502 en 1935.

	En milliers de quintaux		
	1931	1933	1935
Glaces	32,1	17,2	15,6
Verres et cristaux	229,9	138	97,5
Glaces	52,6	44,2	39,9
Verres et cristaux	719	523	377,5

Certes l'exportation de ces produits n'a pas autant souffert à destination des colonies ; la protection douanière dont nous bénéficions nous permet de vendre la moitié de nos exportations de ces articles dans nos colonies ; nous y vendons surtout des produits courants : verres à vitre (6,6 millions de francs aux colonies et 4,5 à l'étranger), bouteilles et flacons (7,6 millions aux colonies, 5,7 à l'étranger) ; ces produits communs perdent leur clientèle étrangère justement à cause de la concurrence de pays à dépréciation monétaire, tels que : Japon, Tchécoslovaquie, Angleterre.

Exemple : exportations anglaises en milliers de tonnes :

Bouteilles et pots de verre... 302 (1931) 345 (1932)

Les produits de qualité français se sont mieux maintenus : la verrerie pour parfumerie par exemple, a bien moins déchu par suite de l'imperfection de la concurrence ; seules les variations individuelles de pouvoir d'achat l'atteignait en cas de dépréciation monétaire dans un pays client. Mais en général la dépréciation du yen et la concurrence japonaise nous ont fait, dans ce domaine des glaces, verres et cristaux, le plus de tort.

B. — *Porcelaine.*

Notre industrie limousine est très touchée, par la fermeture des débouchés à l'exportation, notamment en Amérique, où nous sommes arrêtés par la concurrence tchécoslovaque et surtout japonaise ; il n'entre que 12 % de main-d'œuvre dans les prix japonais ; il entre 52 % de prix de main-d'œuvre dans les prix de revient de Limoges. Cela explique une régression de nos ventes de plus de 75 % pendant cette crise.

C. — *Faïence.*

La régression de nos ventes, si l'on compare les sept premiers mois de 1932 à ceux de 1931, a été pour les faïences stannifères de :

Argentine	56 %	Belgique	47 %
Canada	74 %	Suisse	46 %

et de 99 % vers l'Angleterre pour la faïence non décorée ; les réductions sont donc nettement plus fortes dans les pays ayant procédé à des manipulations monétaires ; cela vient peut-être des perturbations qu'elles apportent dans le pouvoir d'achat individuel.

Des difficultés que nous cause la concurrence étrangère à bas prix, à la suite des mutations monétaires, la VI^e Section de la Commission permanente des Valeurs de Douanes conclut que « seul l'article de fan-
« taisie ou à caractère artistique semble pouvoir re-
« trouver quelques acheteurs à l'étranger, à mesure
« que la capacité d'achat de celui-ci sera reconstituée » (26). Tel a été dans ce domaine le tort causé par les dépréciations de monnaies étrangères à notre exportation.

3° *Industrie des cuirs, peaux, pelleterie.*

Ces industries exportaient en 1930 pour plus d'un milliard d'articles ; en 1935, pour moins de 250 millions ; la réduction en valeur est de 83 % pour les peaux préparées et de 73 % pour les ouvrages en peaux ou en cuir. Ces industries qui exportaient plus de 30 % de leur production ont été très atteintes par la crise de nos exportations, et par les dépréciations de monnaies étrangères. Incapables de lutter à l'étranger contre les bas prix de la concurrence, elles ont obtenu que le gouvernement contingentât les importations des autres pays, sur le marché intérieur, parce que là même elles ne pouvaient lutter. Par mesure de représailles, la Belgique et l'Angleterre ont répliqué en 1935 (1^{er} avril) en contingentant étroitement le courant réduit de nos exportations qui subsistait encore sur les marchés de ces pays. Directement, par la concurrence ou indirectement en nécessitant des contingentements suivis de représailles, l'exportation anglaise, américaine, tchécoslovaque, belge, aggravait la crise pour nos industries comme celles des mégisseries de Mazamet qui exportaient de 75 à 80 % de leur production.

(26) Cité par la revue : *Céramique, Verrerie, Emaillerie*, septembre 1936.

Ayant donné cet aperçu succinct des dommages visibles que les dépréciations des monnaies étrangères ont faites à quelques-unes de nos principales exportations, on peut se croire autorisé, sans poursuivre plus avant l'étude détaillée des régressions de nos ventes à l'étranger, à généraliser et à conclure que dans l'ensemble les exportations de tous nos produits et surtout des objets fabriqués ont été atteintes par chaque dépréciation de monnaies étrangères.

III. — *Principaux marchés*

Leur classement par ordre d'importance en 1935 s'établit comme suit (valeur en millions) :

1) Algérie	1.702	8) Pays-Bas	306
2) U. E. Belgo-		9) Argentine	244
Luxembourg. . .	881	10) Maroc	237
3) Suisse	500	11) Italie	219
4) Tunisie	422	12) A. O. F.	215
5) Etats-Unis	412	13) Espagne	210
6) Indochine	367	14) Madagascar	150
7) Allemagne	310	15) U. R. S. S.	100

1) Le *marché colonial* protégeant en général nos exportations de produits fabriqués a tenu une part de plus en plus importante dans le total des valeurs exportées : nos exportations de produits manufacturés se répartissaient en un quart vers nos colonies en 1930 et le reste vers l'étranger ; actuellement c'est plus du tiers qui est consommé par le marché colonial. Les exportations vers nos colonies ont baissé en valeur de 46 % entre 1930 et 1935 ; dans le même temps, elles ont baissé vers le Maroc de 64 % et vers les pays étrangers de 78 % ; ce qui correspond à la distinction que nous avons déjà faite : marchés protégés, marchés à libre concurrence et marchés étrangers, avec en outre des restrictions, des mesures douanières et des contingentements.

Réduction des valeurs entre 1930 et 1935		Valeurs exportées en millions					
		1930	1931	1932	1933	1934	1935
46 %	Colonies françaises	6.264	4.866	4.179	4.142	3.784	3.394
64 %	Maroc	652	498	400	345	274	237
78 %	Pays étrangers	20.686	14.084	8.049	7.032	6.339	5.370

Mais le marché colonial n'absorbe pas en général une part suffisante pour nous permettre de nous passer des exportations vers les pays étrangers; peu de produits ont une exportation coloniale supérieure à 50 % ; en 1934, par exemple, nous ne trouvons que les suivants : bimbeloterie, ouvrages en caoutchouc, chaudières, tissus de jute, tissus de coton, bougies.

2) La concurrence des pays à monnaie dépréciée s'est d'ailleurs fait sentir jusque sur les marchés coloniaux ; on l'a vu en particulier pour les textiles. Mais elle nous a atteints bien davantage sur les *marchés étrangers* :

Valeurs exportées en millions

	Réduction des valeurs de 1930 à 1935	1930	1931	1932	1933	1934	1935
U.E. Belgo-Luxembourg.	72 %	3.048	2.030	1.249	1.138	1.001	881
Grande-Bretagne	84 %	4.247	3.144	1.055	823	722	686
Suisse	71 %	1.712	1.260	770	683	616	500
Etats-Unis	77 %	1.766	1.107	717	585	443	412
Allemagne	85 %	1.992	1.258	696	629	664	310
Pays-Bas.....	61 %	771	584	423	417	338	306
Argentine	67 %	729	445	279	276	235	244
Italie	73 %	801	474	300	240	220	219
Espagne.....	70 %	697	406	260	278	279	210

A part le cas de pays comme l'Allemagne qui ont pratiqué depuis la crise une politique d'autarchie préjudiciable aux échanges, c'est sur les marchés des pays à monnaies dépréciées que les contractions des valeurs exportées ont été les plus considérables.

Cela vient de la concurrence des pays à monnaie dépréciée, à quoi s'ajoute alors les perturbations apportées dans le pouvoir d'achat de nos clients par la dévaluation de leurs monnaies.

Le dommage que nous a causé la fluctuation des monnaies en face de la stabilité du franc à un niveau trop élevé est mieux mis en lumière par le tableau suivant :

Pourcentage de produits français dans les importations d'objets fabriqués chez nos principaux clients:

	1930	1931	1932	1933	1934	1935
U. E. Belgo-Luxemb. ..	45,8	40,5	36,6	36,2	36,2	34,2
Royaume-Uni	16,0	13,8	11,4	9,9	8,5	—
Etats-Unis	9,1	7,9	8,2	8,9	8,0	—
Allemagne.....	18,4	17,1	15,9	15,6	14,7	9,1
Pays-Bas	7,1	6,7	7,0	6,8	7,0	6,9
Argentine.....	8,7	7,8	7,7	—	—	—
Italie	—	11,1	10,1	8,7	—	—

On trouverait des résultats analogues sur les autres marchés de moindre importance pour nos exportations de produits fabriqués. C'est l'effet de la cherté de nos produits et de la concurrence étrangère ; c'est l'effet de la monnaie. On peut d'ailleurs constater qu'en général la dévaluation de chaque monnaie a marqué un recul de nos exportations de produits fabriqués d'abord sur le marché même du pays dévaluant sa monnaie :

Pourcentage des valeurs des objets manufacturés venant de France dans la valeur totale des importations d'objets manufacturés, pour les pays suivants :

Valeurs des exportations françaises en millions en 1930		1931		1932		1933		1934		1935	
134	Suède	3,0	(26%)	2,8							
181	Autriche.....	5,0	(14%)	4,2							
120	Tchécoslovaquie .	—	—	—	—	6,59	(15%)	6,53			
189	Danemark.....	3,8	(23%)	3,2	(15%)	3,0					
207	Grèce	12,3	(35%)	8,7							
392	Egypte	10,6	(21%)	(7,8							
131	Roumanie	—	— (1)	—	—	—	—	10,0	(8%)	6,3	

(1) Les chiffres entre parenthèses indiquent la baisse de la monnaie du pays considéré, d'une année à autre.

On pourrait multiplier ces exemples statistiques, ajouter le cas du Canada, de l'Australie, du Brésil, du Mexique, etc... Les rares exceptions rencontrées ça et là ne contredisent pas cette thèse ; ils sont le plus souvent le résultat des traités de commerce et des mesures de protections prises en faveur de nos exportateurs. Le tort direct causé par les dépréciations monétaires peut être masqué, il n'en est pas moins réel et se chiffre malheureusement bien plus souvent par des pertes sur les différents marchés que par des manques à gagner.

3) Cette étude rapide des statistiques confirme donc les résultats que la théorie nous faisait prévoir ; les dépréciations des monnaies étrangères nous ont fait un tort considérable au point de vue exportation ;

sans attacher au détail des chiffres la même importance qu'à leur ensemble, en parcourant les statistiques publiées par l'Administration des Douanes on acquiert rapidement la certitude que la gravité de notre crise au point de vue des exportations vient de la cherté du franc. La plupart des autres pays n'auraient pas pu tenir aussi longtemps que nous, et maintenir jusqu'en 1936 l'intégrité de leur monnaie sans procéder à des contrôles de changes qui permettent des procédés anormaux d'exportation ; la France a dû, de garder par le monde une certaine clientèle, à la qualité de ses produits et à la grandeur de son empire colonial. S'il fallait hiérarchiser qualitativement et quantitativement les dommages causés à nos exportations par les dépréciations des monnaies étrangères, on mettrait d'abord comme ayant le moins souffert les exportations de matières premières ; puis celles de produits alimentaires ; tandis que, au contraire, le préjudice le plus grave a été subi par les exportations d'objets fabriqués, qui caractérisent l'exportation française et par quoi les « glissements » des monnaies étrangères nous ont été si néfastes.

CONCLUSION

I. — LE PROBLEME DE LA DEVALUATION

1) Les relations de commerce extérieur exigent que l'on établisse avec précision les rapports entre les niveaux des prix respectifs des divers pays, compte tenu du change. Or un rapport entre deux choses ne peut s'établir qu'à l'aide d'une commune mesure ; n'importe quelle monnaie peut, à la rigueur, servir à comparer les prix de tous les pays dont les changes sont connus. Mais tant que la plupart des étalons monétaires étaient reliés directement à l'or, on avait l'habitude d'exprimer les prix en or, ce qui les rendait tous immédiatement comparables. Actuellement, on ne peut même plus dire que l'or est « une machine à assurer la convertibilité régulière des changes » ⁽¹⁾ ; la plupart des grandes monnaies étant détachées de l'or, on a quelque peine à établir les prix-or des divers pays, en passant par l'intermédiaire d'une des rares monnaies encore basées sur l'or. On conserve l'expression de prix-or, pour la commodité de l'exposition, mais elle ne renferme aucune idée de métal ; elle signifie seulement la réduction à un dénominateur commun des prix des divers pays ⁽²⁾.

Pour obtenir ou maintenir des débouchés à l'étran-

(1) B. NOGARO, « *L'or et les prix* », conférence donnée à Bruxelles le 15 mars 1937. *Revue de la Banque*, 15 mars 1937, page 189.

(2) Voir B. NOGARO, « *Les prix or* », communication citée au *Journal de la Société de Statistique de Paris*, juillet 1936, p. 259.

ger, dans une crise où chaque pays tendait tous ses efforts vers le maintien de son activité et vers la résorption du chômage, il fallait, dans chacun d'eux, se préoccuper de ce que les prix intérieurs représentaient en monnaie étrangère, puisque les étrangers en fin de compte paient au moyen de leurs disponibilités dans leur propre monnaie : d'où, dans la plupart des pays, et notamment en Angleterre, la préoccupation d'avoir des « prix-or » qui ne fussent pas supérieurs à ceux des concurrents. La lutte pour les prix-or, encore qu'elle n'ait pas été très clairement comprise en France, marque la phase la plus acharnée de la lutte pour l'exportation.

2) A cet égard, deux méthodes ont été employées : l'une consistait à agir directement sur les prix par *la déflation* ; l'autre, à modifier par des « manipulations monétaires » le rapport de conversion des changes, en donnant plus d'unités monétaires nationales pour une unité monétaire étrangère ; c'était *la dévaluation*.

Déflation, dévaluation, sont deux moyens d'abaisser les prix-or, au sens que nous avons expliqué. Mais le premier est très pénible, très long ; les rares pays qui l'ont pratiqué ont vu de nombreux pays dévaluationnistes bénéficier rapidement et sans peine d'une réelle reprise, tandis qu'eux-mêmes, malgré de durs sacrifices quotidiens, devaient attendre et escompter dans un avenir plus ou moins proche, une amélioration économique semblable. Qu'en pouvait-il résulter ? Sinon la lassitude, le découragement, puis, pour finir, l'adoption de mesures contraires à celles que nécessite la déflation, et enfin l'abandon de toute la politique de déflation suivie jusque-là, c'est-à-dire la perte de sacrifices vainement consentis, et les inconvénients d'une dévaluation plus ou moins forcée, dans un organisme économique déprimé par

des années d'une lutte sévère. Or rien n'est plus néfaste que de suivre à moitié un traitement pour l'abandonner avant son plein effet, et en commencer un autre.

En fait, l'erreur initiale a été de n'avoir pas su choisir au début. L'isolement monétaire difficile à quoi nous condamnait la dévaluation des autres pays, les divergences démoralisantes entre les résultats immédiats des dévaluations à l'étranger et de la déflation chez nous, devaient faire pression sur la monnaie et nous amener tôt ou tard à dévaluer. Des économistes clairvoyants l'avaient prévu. Dès lors, pour quoi n'avoir pas évité les inconvénients d'une dévaluation tardive ? Pourquoi n'avoir pas lié le franc au mouvement de la livre et du dollar au moment où leurs cours correspondaient à la parité des pouvoirs d'achat ? Il s'est trouvé pourtant des techniciens compétents pour le préconiser.

3) C'est que, à quelques exceptions près, le problème de la dévaluation était généralement mal posé et plus mal compris encore. Les questions monétaires ne sont pas des notions communes ; il ne faut pas demander au Français moyen de prendre parti à leur sujet, puisque même les économistes spécialistes n'en traitent qu'après des réflexions sérieuses et délicates. Il n'est pas surprenant que les « masses électorales », imbues de préjugés et d'idées fausses ou incomplètes, aient manifesté des craintes exagérées au sujet d'une action monétaire contre la crise, et une incompréhension totale de ce qu'est la monnaie, l'éta lon des valeurs et l'action de l'or sur les prix. Il y avait, pour faciliter les méprises, le mauvais souvenir de la terreur panique de 1926 et les thèmes erronés des campagnes électorales de tous les partis sur l'intangibilité de la monnaie.

En réalité, les dévaluations peuvent présenter des

aspects bien différents, presque opposés : elles peuvent être voulues, limitées, dirigées ou nécessitées par des malheurs économiques et financiers, échappant alors en partie au contrôle gouvernemental ; elles peuvent être isolées, ou liées, commandées économiquement par d'autres. Et, suivant les cas, selon les conditions et l'atmosphère, elles deviennent *un remède ou un mal*. On a trop souvent refusé de distinguer, parmi les économistes que l'on qualifiait indistinctement de « dévaluateurs » avec un sens péjoratif et une idée de subversion attachés à ce mot, ceux qui ne l'étaient pas en tout état de cause, mais par opportunité, par une vue plus profonde de l'intérêt général, par la conviction qu'il fallait réagir contre l'appréciation des monnaies restées fidèles à leur ancienne parité or, alors que la livre, le dollar et la plupart des autres monnaies fléchissaient et glissaient.

4) En dévaluant modérément la livre jusqu'en 1933, les Anglais ne faisaient que corriger l'erreur d'avoir voulu, en 1925, la restaurer à son ancienne parité-or, ce qui, eu égard à son pouvoir d'achat, l'avait rendue trop chère, et gênait l'exportation anglaise. Jusque-là, nous ne pouvions nous plaindre. Lorsque, en 1933, le dollar tomba brusquement jusqu'à 40 % de perte, il n'en fut plus de même. Les Anglais comprirent leur intérêt et lièrent la livre au dollar. *Il eût fallu à ce moment « accrocher » au passage le franc au dollar à une parité correspondant à un équilibre normal entre le niveau intérieur des prix français et américains.* Lié au mouvement de la livre et du dollar à partir de 1933, le franc gardant la même valeur par rapport au dollar et à la livre, nous aurions maintenu approximativement la parité des pouvoirs d'achat entre le franc et les monnaies de la plupart des autres pays. Dans ces conditions, ni l'exportateur

ni l'importateur, ni les autres commerçants, ni les consommateurs à revenus fixes ne se seraient souciés des variations éventuelles de la valeur or de l'unité monétaire. « La livre sterling, devenue livre papier ou plus exactement livre abstraite, est restée le grand étalon des valeurs qu'elle était »⁽³⁾ ; les prix anglais n'ont guère varié en monnaie nationale. Si le franc avait aussitôt suivi le dollar et la livre, nos prix n'auraient sans doute pas varié beaucoup plus. Dès lors, les deux principaux griefs qu'on fait à une dévaluation d'être injuste et de causer une perte de substance, auraient été manifestement sans objet. *Le niveau des prix intérieurs et leur rapport avec les prix extérieurs seraient demeurés inchangés.* Par ailleurs, la situation générale du pays se serait trouvée améliorée.

5) Effectué après coup, l'alignement sur la livre et le dollar n'avait plus les mêmes avantages. Il ne pouvait plus s'effectuer sans réagir sur les prix des produits importés. Il ne rendait plus sur-le-champ les positions commerciales perdues à l'étranger du fait de l'isolement de notre monnaie. Certains reculs de nos exportations ne seront pas regagnés de longtemps, d'autres jamais. Le retard se soldait par une perte de revenus nationaux faite dans l'intervalle : exportation, tourisme, production, circulation des biens. En outre, la dévaluation, devenue inéluctable, se réalisait dans un climat de doute, imposée par la situation économique, politique et sociale ; elle survenait quand le mal s'était aggravé, la confiance ébranlée ; et elle devait être plus difficile à « réussir ». Les années de splendide isolement de notre monnaie sur son « niveau d'or » rendaient la crise plus difficile à résoudre.

(3) B. NOGARO, « *L'or et les prix* », *opusc. cit.*, page 190.

6) Cependant, il conviendrait de rectifier, dans l'esprit du public, les idées d'injustice et de perte de substance qu'il attache à la dévaluation en général.

Pour autant que les prix papier, ni le coût de la vie, ni le rapport des prix français et étrangers ne varient, ces accusations ne portent pas, ainsi qu'on l'a dit ci-dessus.

Le franc ayant cessé d'avoir son cours lié à celui des grandes monnaies commerciales, sa dévaluation devait provoquer, en ce qui concerne tout au moins les produits importés, des hausses de prix d'autant plus rapides et sensibles⁽⁴⁾ qu'est grand le nombre des marchés et transactions conclus en ces monnaies mondiales : livre et dollar surtout. Le pouvoir d'achat de ceux qui vivent de revenus fixes dans notre pays allait donc se trouver diminué, non certes en proportion de la perte au change, mais du moins en fonction de la hausse moyenne des prix, à laquelle la perte au change contribue plus ou moins. Il faut toutefois noter que les détenteurs de revenus fixes, dans la mesure où ils n'avaient pas été atteints par la hausse des prix de la période de guerre, avaient bénéficié d'une plus-value de pouvoir d'achat pendant la période de déflation des prix. Cette même déflation s'étant faite aux dépens de certaines catégories de producteurs, notamment des agriculteurs, la dévaluation dans tous les pays a eu tendance à leur rendre leurs bénéfices. Dès lors, peut-on dire que la dévaluation soit en elle-même plus injuste que la déflation ? Dans l'un et l'autre cas, les catégories de bénéficiaires sont simplement inversées⁽⁵⁾.

(4) Voir tableau page 196.

(5) Toute cause de hausse des prix produit en fait un effet dévaluateur par rapport au pouvoir d'achat des rentiers. Cependant, ils ne s'insurgent que contre la seule dévaluation monétaire, et acceptent comme venues du ciel, toutes les autres causes de réduction de leurs revenus réels.

Par ailleurs, comme l'Etat passe pour être le premier à bénéficier d'une opération de dévaluation⁽⁶⁾, il lui appartient de corriger dans la mesure du possible certaines situations particulières, et d'aider ceux qui, pour des raisons individuelles, se trouveraient gravement lésés. Le « social » l'emporte sur « l'individuel », le bien général sur l'intérêt particulier.

7) En ce qui concerne la perte de substance, il y a là un argument exact en lui-même, mais dont il convient de mesurer la portée.

On dit : permettre la conversion de la livre ou du dollar en un nombre croissant de francs, c'est, si l'on vend à un prix constant en monnaie nationale, faire un cadeau à l'étranger qui nous achète. Sans doute, mais il faut d'abord noter que beaucoup de marchés sont passés en monnaies étrangères, notamment en livres, à des cours mondiaux ; sans compter l'action égalisatrice des cartels, trusts, ententes internationales, etc... sur les prix or de nombreux produits industriels. Il faut tenir compte, d'autre part, de l'avantage qu'il y a à recouvrer ou à consolider le marché extérieur, et considérer la résorption du chômage qui en résulte. Enfin, il faut ajouter que, *en tout cas, s'il y a déperdition de substance, elle se*

(6) En vérité, l'Etat ne profite de la dévaluation que dans la mesure où ses engagements restent constants alors que ses ressources fiscales progressent avec la hausse des prix. C'est pourquoi il en profite à l'égard des rentiers qui touchent le même coupon, même si la monnaie a perdu de son pouvoir d'achat. Mais il est rare qu'il puisse en tirer longtemps avantage à l'égard de ses autres créanciers, tels que fournisseurs ou fonctionnaires. Notons aussi que la réévaluation du stock d'or de la Banque centrale peut aider à réduire le volume de la dette publique ; les avances de la Banque à l'Etat sont alors souvent remboursées. Si la dévaluation aide à la reprise, les nécessités d'emprunts de l'Etat peuvent être raréfiées, allégées et son crédit fortifié.

produit aussi bien sans dévaluation si l'on est amené pour compenser la cherté relative de la monnaie nationale à vendre à l'étranger à des prix inférieurs aux prix du marché intérieur et même aux prix de revient⁽⁷⁾. Reste la richesse acquise, nos biens immobiliers, nos trésors artistiques surtout, que l'on mentionne toujours au premier rang quand on parle de la perte de substance à craindre d'une dévaluation ; en une époque de prospérité comme en 1926 où l'argent circulait follement, et où la monnaie avait mis nos prix-or sérieusement au-dessous de ceux de l'étranger, l'expatriation, à plus ou moins vil prix or de nos œuvres d'art a pu être une réalité. Comment craindre qu'elle se renouvelle quand on parle d'une dévaluation toute différente qui mettrait seulement nos prix en rapport avec ceux de l'étranger ? et cela, pendant une crise si grave que, loin de penser à acquérir des objets d'art et de luxe, on en est encore souvent à restreindre ses achats d'objets d'une nécessité bien plus pressante⁽⁸⁾ ?

8) En somme, en France, comme dans les autres pays du bloc or, on peut dire que la résistance à la dévaluation a été, dans une large mesure, la conséquence d'une connaissance insuffisante des phénomènes monétaires, et l'on doit reconnaître, après expérience, l'exactitude prophétique de cette phrase d'un économiste suisse, qui écrivait en 1927 : « *Dans la crise qui va venir, on sacrifiera le commerce à la monnaie* »⁽⁹⁾.

(7) Voir pages 96 et suiv.

(8) Cela souligne la discrimination d'une dévaluation faite en temps de prospérité ou de crise, au point de vue de ses effets sur les exportations. Voir aussi page 130.

(9) Voir C. RIST, *Revue Eco. Internat.*, février 1936, « *Monnaie et Commerce* ».

Des économistes éminents, hostiles à la dévaluation du franc ou pour préciser à son alignement sur les autres grandes mon-

II. — LA PRATIQUE DE LA DEVALUATION

LE FRANC AURIOL-BONNET ET LES PERSPECTIVES D'EXPORTATIONS

Le 1^{er} octobre 1936, le gouvernement Léon Blum procédait à un « alignement du franc » sur les autres grandes monnaies, la livre et le dollar, c'est-à-dire une dévaluation d'environ 30 %. On a pu croire que les préoccupations du commerce extérieur n'ont pas été parmi les motifs déterminants de cette dévaluation ; en réalité, elles n'en étaient pas absentes. M. Charles Spinasse, Ministre de l'Economie Nationale, disait, dans un discours prononcé à Clermont-Ferrand le 10 janvier 1937 : « Le taux de no-
« tre dévaluation a été calculé de façon à couvrir,
« non seulement l'écart qui séparait les prix français
« des prix étrangers, mais encore la marge supplé-
« mentaire dont les hausses de salaires et l'applica-
« tion des lois sociales devaient nécessairement l'é-
« largir. En juin dernier, nos prix étaient aux prix
« étrangers à peu près comme 115 à 100. Les accords
« Matignon, les conventions collectives, les congés
« payés, l'application de la semaine de quarante
« heures devaient les établir autour de 150. Déva-
« luant le franc d'un tiers environ, la loi du 1^{er} octo-
« bre les ramène au niveau des prix mondiaux. »
Cependant, les calculs du Ministre étaient trop opti-
mistes : l'indice des prix industriels (S. G. F., 126 art.)

naies, en ont, en avant-dernière heure, reconnu très explicitement la nécessité. M. Germain MARTIN écrivait par exemple en 1936 :
« Le problème de la dévaluation... si nous étions restés au pou-
voir, il aurait fallu en étudier la réalisation. » Germain MARTIN,
Le problème financier, 1930-1936, page 399. Voir aussi C. RIST,
L'activité économique, 1936.

passait de 358 en mai 1936 à 516 en décembre, soit une augmentation de 44 % ⁽¹⁰⁾.

Certes, il s'agit là surtout de produits semi-ouvrés dont les prix ont particulièrement subi la hausse des prix des matières premières importées à la suite de la baisse du franc ; mais, d'un autre côté, la hausse des salaires est moins sensible sur ces prix que sur les objets fabriqués, en général ; et, en fait, la hausse des prix des objets manufacturés semble encore supérieure au calcul de M. Schwob (note page précédente). M. P. Jéramec, étudiant les variations des indices des prix de gros de 58 objets manufacturés d'après les adjudications de l'Intendance ⁽¹¹⁾, accuse une hausse de 92 % entre mai 1936 et février 1937. Etant donné les conditions d'observation et le choix des produits dont il s'agit, l'auteur conclut à « un » renchérissement très net des objets fabriqués par « rapport aux matières premières et denrées alimen-

(10) Voir Ph. SCHWOB, « L'Europe nouvelle », 13 février 1937 : L'auteur fait le calcul suivant : *Hausse du coût de revient* :

Répartition supposée des éléments du coût	Mai 1936	Après accords Matignon		Après demande de 40 h. et nouvelles augmentations sur la base de l'accord des mines.	
Salaires	50 %	+ 25	62,5	+ 32 %	82,50
Frais fixes	10 %	—	10	—	10
Mat. premières et autres ...	40 %	—	40	+33 %	53,20
Total	100	+ 12,5 %	= 112,5	+ 29,50	+ 145,7

(11) *Bulletin de la S. G. F.*, juill.-sept. 1937, pages 624 et suiv. M. P. JÉRAMEC dit que les résultats obtenus sont particulièrement probants à cause des garanties d'homogénéité des objets qui servent à calculer l'indice et à cause des conditions rigoureuses d'adjudications des marchés de fournitures.

Ease 1930 = 100.

Indice général des prix de 58 objets manufacturés, d'après les adjudications de l'Intendance :

Mai 1936	68,3
Février 1937	131,2

« taires ». Cette situation était donc particulièrement préjudiciable à notre exportation. Le rééquilibrage des prix était compromis par les mesures sociales nouvelles, votées précipitamment sous la pression des événements. Le coût de la vie à Londres et à Paris n'avait d'ailleurs pas retrouvé l'ancienne correspondance de 1930 ⁽¹²⁾, les salaires naturellement pas davantage.

M. P.-E. Flandin pouvait dire à Bordeaux le 24 janvier 1937 : « Un des principaux mérites de la dévaluation monétaire devait être, nous assurait-on, d'établir une parité entre les prix français et les prix mondiaux et de favoriser par là même notre commerce extérieur... Mais déjà les marchandises aux prix de revient de 1937, malgré la dévaluation et malgré la hausse continue des prix mondiaux, ne peuvent plus concurrencer avantageusement les marchandises étrangères. Faudra-t-il alors une nouvelle dévaluation pour rétablir la parité des prix français et des prix mondiaux ? » Le Ministre lui-même ne tardait pas à convenir de l'inquiétude causée par la hausse des prix résultant des lois sociales, puisqu'il disait, le 11 février 1937 : « La poussée des prix entraînant celle des salaires, risque de déborder le cadre de notre dévaluation ». Malgré tout, la dévaluation commençait à produire ses effets sur nos exportations : en tonnage ; les objets fabriqués exportés croissaient de 127.518 tonnes pour les 4 premiers mois de 1937 comparés aux 4 premiers

(12) Coût de la vie or ; base 1930 = 100 :			
France.	Dévaluat.	30 %	S. G. F. moyenne Paris, 4 ^e tr.
R. U.	40 %	1936	64,9
E. U.	40 %	S. G. F. Ministry of Labour,	
Belgique	28 %	déc. 1936	57,4
		National industriel conf. board,	
		nov. 1936	54
		Institut int. de commerce, nov.	
		1936	62

HAUSSE % DES PRIX (EN MONNAIE NATIONALE)
en divers pays depuis les minima (a)

		Dépréciat. monétaire depuis 1931	Année et mois des minima des prix	Hausse % des prix depuis la moy. ann. minima	
					depuis le mois le plus déprimé
France	Prix de gros.	30 %	Juillet 1935.	36 %	43 %
	Prix de détail.	—	Août 1935.	20 %	26 %
	Coût de la vie.	—	Août 1935.	14 %	18 %
Belgique	Prix de gros.	28 %	(b) Mars 1935.	27 %	30 %
	Prix de détail.	—	Mars 1935.	7½ %	13 %
	Coût de la vie	—	Mars 1935.	10 %	16 %
Etats-Unis	Prix de gros.	41 %	(b) Avril 1933.	26 %	36 %
	Coût de la vie	—	Avril 1933.	14 ½ %	20 %
Angleterre.....	Prix de gros	40 ½ %	Avril 1933.	16 %	20 %
	Coût de la vie.	—	Mai 1933.	6 %	9 %
Tchécoslovaquie	Prix de gros.	30 %	Mars 1933 (c)	10 %	12 % (c)
	Coût de la vie.	—	Décembre 1934 (c)	3 %	4 % (c)
Canada.....	Prix de gros.	41 %	(b) Février 1933.	15 %	20 %
	Coût de la vie.	—	Mai 1933.	5 %	6 %
Suède	Prix de gros.	44 %	Avril 1933.	15 %	17 %
	Coût de la vie.	—	Septembre 1933.	2 %	3 %
Norvège	Prix de gros.	46 %	Juin 1932.	12 %	14 %
	Coût de la vie.	—	Novembre 1933.	5 %	5 %

NOTA. — a) D'après les indices les plus récents disponibles (novembre 1936 généralement pour les quatre premiers pays) ; b) La moyenne annuelle la plus déprimée se situe pour les prix de gros belges en 1934, pour les prix de gros américains et canadiens en 1922 ; c) Tchécoslovaquie : d'après derniers indices publiés pour octobre 1936.

mois de 1936. Mais les résultats de la dévaluation eussent été bien meilleurs si, comme en Angleterre, après l'abandon de l'étalon d'or, les prix étaient approximativement restés les mêmes en monnaie nationale.

En aucun pays autre que la France, les prix n'ont subi de montée si rapide dans les premiers mois qui ont suivi une dévaluation de la monnaie. Le tableau suivant est dû à M. Jean Dessirier et montre combien la montée de nos prix papier est importante pendant la fin de l'année 1936 :

L'alignement de nos prix de revient sur les prix étrangers était la seule solution véritable de la crise de nos exportations ; cet alignement pouvait être obtenu en continuant et en accentuant la politique de déflation de M. Laval ; cette méthode avait le tort d'être pénible, douloureuse et longue. L'autre méthode consistait à réduire la valeur or de l'unité monétaire ; elle avait le tort d'être considérée comme injuste vis-à-vis d'un grand nombre de citoyens ; pratiquée trop tard et isolément, elle devait être plus dangereuse à suivre, les changes étant plus difficiles à maîtriser ; elle devait décourager l'épargne, engendrer l'inquiétude et nécessiter des sacrifices de la part des masses laborieuses pour empêcher la hausse des prix. Politique de déflation et politique de dévaluation ont tour à tour été essayées en France, sans produire leurs meilleurs effets, pour n'avoir pas été poussées à fond. La politique de dévaluation qui, à côté d'effets fâcheux, avait l'avantage de développer le commerce et surtout le commerce extérieur, s'est vue priver de cet avantage en France, parce que plusieurs facteurs de hausse des prix neutralisaient son action.

Dans un document distribué aux délégués de l'Assemblée de Genève, le 14 septembre 1937, sous la si-

gnature du Secrétaire général de la Société des Nations, on peut lire : « Il n'est pas douteux que les « ajustements monétaires ont considérablement pro-
« fité, non seulement aux pays qui ont dévalué, mais
« à l'ensemble du monde ⁽¹³⁾. On a enregistré une
« forte reprise de la production et une amélioration
« économique générale dans presque tous les pays
« qui avaient dévalué. Seule la France y a fait ex-
« ception, car les avantages de la dévaluation ont été
« contrecarrés par des facteurs locaux qui ont retar-
« dé la reprise ».

En juin 1937, on a vu, succédant au franc Auriol, dévalué de 30 % par rapport au franc Poincaré, le franc Bonnet qui, détaché de l'or, est flottant ; au mois d'octobre 1937, la livre était à 150, ce qui consacrait une dépréciation du franc de 50 % par rapport au franc Poincaré. La nouvelle dévaluation, qui s'était réalisée à la faveur du franc flottant, devrait favoriser la reprise de nos exportations, car, actuellement, nos prix de revient-or sont inférieurs aux prix de revient-or de nos principaux concurrents ⁽¹⁴⁾.

Mais il faut qu'elle ait le temps de produire son effet et que celui-ci ne soit pas compensé par de

(13) Cette dernière opinion de M. AVENOL est sans doute discutable. Nous ne la prenons pas à notre compte.

(14) Prix de gros or 1913 = 100 :

	Monde 26 nations	Etats-Unis	Angleterre	France
1935 minimum ..	68,5	69,0	60,7	67,0
— décembre ...	71,9	71,6	65,9	72,5
1936 avril	72,0	70,0	66,3	76,3
— décembre ...	73,6	75,1	71,5	71,3
1937 janvier	74,7	76,5	72,7	73,0
— février	75,3	77,0	73,3	73,6
— mars	76,9	79,8	76,0	75,3
— avril	76,6	79,1	77,2	73,1
— mai	76,4	78,3	78,6	72,2
— 19 juin	76,1*	77,7	77,1	72,0

NOTA. — (*) Provisoire.

Jean DESSERTIER.

nouvelles hausses des prix intérieurs. En outre, il faudrait que la production industrielle, réduite par l'application trop rapide et quelque peu désordonnée de la loi des 40 heures, puisse répondre à de nouvelles commandes⁽¹⁵⁾. En attendant, le déficit de la balance commerciale a atteint plus de 13 milliards pour les 9 premiers mois de 1937 et la monnaie a glissé de façon un peu inquiétante.

Un redressement peut actuellement se produire, mais à la condition que la production soit restaurée, développée même, et que cesse cette course sans fin des prix après les salaires et des salaires après les prix, qui caractérise depuis plus d'un an l'évolution de l'économie française.

Vu :
LE DOYEN,
E. ALLIX.

Vu :
LE PRÉSIDENT DE LA THÈSE,
NOGARO,

Vu et permis d'imprimer :
LE RECTEUR DE L'ACADÉMIE DE PARIS,
ROUSSY.

(15) Voir les indices de la page 13.

M. J. DESSIRIER donne les chiffres suivants (*Paris-Midi*, 28 octobre 1937).

Production industrielle. Indice 1913 = 100 :

NOTA. — (*) Provisoire.

	Etats-Unis	Angleterre	France
(Moyenne) 1936	158	119	98
(Moyenne) 1937	168*	123*	101*

NOTA. — (*) Indices provisoires calculés par M. DESSIRIER.



BIBLIOGRAPHIE

I. — OUVRAGES

Liste des ouvrages et articles lus ou consultés pour cette étude :

- A. AFTALION. — *Cours de Statistique*.
— *L'or et sa répartition mondiale*.
— *Monnaie, prix, change. Expériences récentes et théorie*.
— *L'équilibre dans les relations économiques internationales*.
BAUDIN. — *La monnaie et la formation des prix*.
J. BELIN. — *Les expériences monétaires contemporaines*.
Cours de l'Ecole des Sciences Politiques, 1935-36.
G. E. BONNET. — *Les expériences monétaires contemporaines*.
DESPAUX. — *Les dévaluations dans l'histoire*.
R. DINET. — *Le commerce extérieur français et la crise de 1927 à 1933*. Thèse, 1933.
R. P. DUCHEMIN. — *Y a-t-il intérêt à dévaluer le franc*. Paris, 1934.
C. RIST. — *Ecarts de prix France-Etranger*. Enquête publiée sous la direction de M. Ch. Rist, « Recueil Sirey », 1936.
GERMAIN-MARTIN. — *Le problème financier 1930-1936*.
P. JERAMEC. — *Les échanges franco-britanniques, leurs principaux aspects d'après la statistique*, publié par l'Union Française des Industries exportatrices.
M. LAGARDE. — *Le franc-or tue les affaires et ruine la France*, 1935.
M. LASSERRE. — *Nouvelles orientations du commerce français*. Thèse Paris, 1933.

- B. NOGARO. — *Le rôle de la monnaie dans le commerce international et la théorie quantitative*. Thèse Paris, 1904.
- *La monnaie et les phénomènes monétaires contemporains*, 2^e éd. Paris, 1935.
- *Les prix agricoles mondiaux et la crise*. Paris, 1936.
- *La crise économique dans le monde et en France*. Paris, 1936.
- M. PASCAL. — *Commerce et manipulation monétaire*. Thèse Aix, 1936.
- A. VANEETVELDE. — *La dépréciation de la livre sterling et les exportations britanniques*.
- J. WEILLER. — *L'influence du change sur le commerce extérieur*. Thèse Paris, 1925.

II. — STATISTIQUES

- Annuaire statistique : 1930, 1931, 1932, 1933, 1934, 1935.
- Tableau général du commerce et de la navigation : 1930, 1931, 1932, 1933, 1934, 1935, 1936.
- Statistiques du commerce international, Genève : 1930, 1931, 1932, 1933, 1934, 1935.
- Annuaire statistique du travail, B. I. T. Genève : 1936.

III. — PUBLICATIONS DE LA S. D. N.

- Aperçu général du commerce mondial*. Genève, 1935.
- Balance des paiements*. Genève, 1935.
- Bulletin mensuel de statistiques*. 1936.
- Chiffres essentiels du commerce des pays du bloc-or*. Genève, 1935 (Voir aussi à rubrique « Statistiques »).
- Etudes relatives au tourisme considéré comme facteur de l'économie nationale*. Genève, 1936.
- Enquête sur les accords de Clearing*. 1935.
- La production mondiale et les prix 1935-36*. Genève, 1936.
- Monnaie et Banques 1935-36*. Genève, 1936.
- Remarques sur l'état actuel des relations économiques internationales*. Genève, 1935.
- Revue de la situation économique mondiale 1935-36*. Genève, 1936.

IV. — SUPPLEMENTS AU BULLETIN QUOTIDIEN

R. BORDAZ. — *La dévaluation, le commerce extérieur et les prix*. Déc. 1935.

H. PEYRET. — *L'industrie française de la soie et la crise*. Mai 1935.

V. — PUBLICATIONS DU CONSEIL NATIONAL ECONOMIQUE

Rapports présentés et approuvés et conclusions du Conseil National Economique sur les sujets ci-après :

Les relations économiques entre la France et ses colonies.

Rapport présenté par M. Georges Dayras, maître des Requêtes au Conseil d'Etat, le 30 novembre 1934.

Le tourisme, le thermalisme, et le climatisme. Rapport présenté par M. Peyromaure-Debord, maître des Requêtes au Conseil d'Etat, le 12 avril 1935.

La politique agricole de la France. Rapport présenté par M. Devinat, inspecteur général de l'Enseignement technique, assisté par M. Garnier, ingénieur agricole, le 5 juillet 1935.

La crise des exportations françaises. Rapport présenté par M. Philippi, inspecteur des Finances, le 5 juillet 1935.

Le chômage dans les industries textiles. Rapport présenté par M. Ivan Martin, maître des Requêtes au Conseil d'Etat, le 26 mai 1936.

Rapport adressé au Ministre du Commerce et de l'Industrie, au nom du Comité d'études pour l'adaptation du régime douanier, le 26 mai 1936.

Annexes à ce rapport, comprenant des observations de M. Rist et des observations de M. Jules Gautier.

La protection et les encouragements à donner par les pouvoirs publics aux diverses branches de l'économie nationale. Rapport de MM. Rives, conseiller référendaire à la Cour des Comptes ; F. D. Gregh, inspecteur des Finances ; P. Garnier, ingénieur agricole, le 17 juillet 1936.

L'industrie automobile. Rapport de M. Schwartz, ingénieur en chef des Ponts-et-Chaussées.

L'industrie française de la pêche. Rapport de M. F. Chardon, maître des requêtes au Conseil d'Etat, le 31 juillet 1936.

VI. — DOCUMENTS DE L'ASSOCIATION NATIONALE
D'EXPANSION ECONOMIQUE

(23, avenue de Messine, Paris)

La crise de l'exportation française (Assemblée générale du 30 juin 1932).

Congrès National et International des Industries et Commerce d'exportation sous la présidence de M. Julien Durand, Ministère du Commerce (6-9 décembre 1932).

Les problèmes de l'exportation française (Assemblée générale du 3 mai 1933).

L'exportation française en face des réglementations de change et des accords de compeisation (Rapport de M. A. Daudet, directeur de l'Association Nationale d'Expansion Economique). Supplément au « Bulletin » du 17 février 1935.

Exposé de M. A. Daudet sur *La situation et les desiderata de l'exportation française* (Séance du 19 février 1935).

Le destin de l'exportation française (Ass. gén. du 8 mai 1935).

Exposé de M. E. Fougère, président, sur *La position de la France dans l'économie mondiale* (Assemblée générale du 20 mai 1936).

VII. — DOCUMENTS DE LA CONFEDERATION GENERALE
DE LA PRODUCTION FRANÇAISE

(6, rue de Messine, Paris)

Assemblée générale du 29 mars 1935.

Assemblée générale du 20 mars 1936. Allocution de M. R. P. Duchemin.

VIII. — ARTICLES ET ETUDES

L'activité économique :

Philippe SCHWAB. — *La crise et l'emploi en France* (avril 1935 et janvier 1936).

Jean WEILLER. — *Quelques étapes de la protection douanière en France.*

R. MARJOLIN. — *Or, prix, crédit.*

Jean WEILLER. — *L'évolution des accords commerciaux entre la France et les pays étrangers* (octobre 1935).

Philippe SCHWAB. — *La dévaluation belge* (janvier 1936, p. 128).

— *Ecart de prix France-Etranger* (avril 1936).

— *Prix français et prix anglo-saxon.* Act. Eco. (oct. 1936, p. 24).

Bulletin trimestriel de la statistique générale de la France :

P. JERAMEC. — *La fonction exportatrice dans l'économie industrielle.* S. G. F., 1935, p. 113.

— *Contribution à l'observation en France des prix de gros des objets fabriqués, d'après les adjudications de l'Intendance.* S. G. F., juillet 1937, p. 623.

A. SAUVY. — *La production industrielle en France depuis 1928.* S. G. F., 1936, p. 491.

Revue d'économie politique :

J. WEILLER. — *La France devant la crise des échanges internationaux.* R. E. P., 1933, p. 99-121.

R. CATIN. — *Les industries textiles.* R. E. P., 1936, p. 919.

DUGUÉ DE BERNONVILLE. — *Les salaires et les consommateurs.* R. E. P., 1936, p. 1133.

R. ELIACHEFF. — *Les clearings,* R. E. P., 1936, p. 1080.

M. GAUTIER. — *Les industries touristiques et l'hôtellerie.* R. E. P., 1936, p. 957.

L. NAUDIN. — *La politique douanière et les accords commerciaux.* 1936, p. 1075.

M. OLIVIE. — *Le commerce extérieur.* 1936, p. 1043.

Annales de droit et de sciences sociales :

R. BORDAZ. — *La dévaluation et le profit.* 1936.

J. WEILLER. — *Le bloc sterling et la reprise britannique.* 1936.

Divers :

F. DELHORBE. — « *Illustration* » du 18 août 1934 : *L'avenir du tourisme.*

F. DELAISI. — « *Revue des Vivants* » : *Les deux Ecoles,* novembre 1934.

B. NOGACO. — « *Journal de la Société de Statistique de Paris* », juillet 1936 : *Les prix or* (communication).

- « Revue éco. internationale » : *Le problème de la dévaluation en France*, janvier 1936.
- « Revue de la Banque », mars 1937 : *L'or et les prix*, conférence donnée à Bruxelles le 8 mars 1937.
- E. P... — « Journal des Economistes » : *L'industrie de la soie et de la laine en France en 1935*, mars 1936.
- C. RIST. — « Revue Eco. Internationale » : *Monnaie et Commerce*, fév. 1936.
- Compte rendu des travaux du VI^e Congrès National des Conseillers du Commerce extérieur de la France, 22, avenue Victor-Emmanuel-III, Paris.

IX. — QUOTIDIENS ET PERIODIQUES

- Articles de Jean Dessirier sur les prix dans « Paris-Midi », 1936.
- Articles de Frédéric Jenny et de René Pupin dans « Le Temps » sur la situation économique. 1936.
- « Le Conseiller du Commerce extérieur », 1935 et 1936 (nombreux articles cités au cours de cet ouvrage).
- « Bulletin Quotidien 1936 » et notamment celui du 17 avril 1934 sur les éléments des prix de revient.
- « L'activité économique 1935-1936 » : *Etudes trimestrielles sur la situation économique des principaux pays*.
- « Journal du Commerce » du 26 novembre 1936 : *Comment agissent les prix français sur l'exportation*, par R. Arnaud, secrétaire général du Comité Français de la Chambre de Commerce International.
- « Journal du Commerce » du 19 juillet 1934 : *De l'influence de l'impôt et des charges sociales sur les prix de revient*, par Demozay, président de la Chambre de Commerce de Saint-Etienne.
- « Le commerce », septembre 1936.
- « La conserve française », septembre 1936 : *Part de salaires dans les prix de revient*.
- « Quincaillerie nouvelle », 5 octobre 1936 : *La part du salaire dans les prix de revient*.
- « Cote de la Bourse et Banque », 15 juillet 1936 : *Les frais de revient dans l'agriculture et la métallurgie*.
- « La défense », 20 novembre 1936 : *Les conséquences de la dévaluation sur notre commerce extérieur*.

- « Chambre Syndicale de la Céramique et de la Verrerie », nov. 1932.
- « Céramique, verrerie, émaillerie », sept. 1936 : *Notre commerce extérieur de glaces, verres et cristaux en 1935.*
- « Le Nord Industriel », 28 novembre 1936 : *L'euphorie de la dévaluation et la sous-production.*
- « L'Industrie textile », août 1936.
- « L'exportateur français », 31 juillet 1936 : *Les accords commerciaux* ; et 17 décembre 1936 : *Notre commerce extérieur avec les pays étrangers ; ses fluctuations d'une année à l'autre.*
- « La cote hebdomadaire », 24 janvier 1937 : *Le commerce extérieur français pendant l'année 1936.*
- « L'Europe Nouvelle », 13 février 1937, article de Ph. Schwab sur *La hausse des prix.*

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION	1
I. — Commerce extérieur et conjoncture.....	1
II. — Causes de la crise des exportations dans le monde et en France	3
<i>Chapitre premier. — CRISES MONÉTAIRES ET REPRISES</i>	
ÉCONOMIQUES. PRESOMPTIONS CONTRE LE FRANC.....	11
I. — La contagion des troubles monétaires	11
II. — Les blocs monétaires et la reprise écono- mique	14
<i>Chapitre II. — INFLUENCE SUR L'EXPORTATION D'UN</i>	
PAYS DES DÉPRÉCIATIONS DES MONNAIES ÉTRANGÈRES.	
ETUDE GÉNÉRALE	21
<i>Section I. — Sur les marchés extérieurs : l'état de</i> <i>concurrence et les dépréciations monétaires.</i>	22
I. — Notion de l'équilibre des prix or entre deux pays	22
II. — Mécanisme du déséquilibre des prix pro- voqué par les manipulations monétaires. L'exemple de la France et d'autres pays.	23
III. — La perte des anciens débouchés sur les marchés extérieurs	34
IV. — Variation de l'efficacité du stimulant aux exportations qui résulte des dévaluations de la monnaie, en face de l'effondrement de certains prix provoqués par la crise.....	38
V. — Le rééquilibrage des prix de revient entre pays	43

<i>Section II.</i> — Sur le marché du pays dévaluant sa monnaie	45
1° Protection par le change	45
2° Variation du pouvoir d'achat et du revenu..	46
3° Désaffectation des produits étrangers	50

<i>Section III.</i> — Sur le marché du pays exportateur qui n'a pas dévalué sa monnaie	55
1° Thésaurisation et alerte des capitaux.....	55
2° Anémie et paralysie de l'économie.....	57
3° Crise du tourisme	64
Conclusion	75

<i>Chapitre III.</i> — LES RÉACTIONS DÉFENSIVES ET LES MOYENS DE LUTTE DE L'EXPORTATION FRANÇAISE ET LEUR EFFICACITÉ.	77
---	----

<i>Section I.</i> — Lutte contre la concurrence étrangère des pays à monnaie dépréciée. Le problème des prix	79
--	----

I. — L'effort de déflation des prix de revient. Résultats comparés des déflations et des dévaluations effectuées pendant la crise	79
---	----

II. — L'effort de réduction des prix de vente. L'aide de l'Etat	86
---	----

III. — Le système de pluralité des prix	96
---	----

IV. — Résultats obtenus	103
-----------------------------------	-----

V. — Le problème essentiel	108
--------------------------------------	-----

VI. — Conclusions	117
-----------------------------	-----

<i>Section II.</i> — La solution cherchée dans la limite ou la suppression de toute concurrence étrangère	120
---	-----

I. — Les réserves de marchés	121
--	-----

II. — Ententes internationales de producteurs..	124
---	-----

III. — Spécialisations. Marque et monopole....	126
--	-----

IV. — Conclusion	131
----------------------------	-----

<i>Chapitre IV. — LES STATISTIQUES DE L'EXPORTATION FRANÇAISE PENDANT LA CRISE ET LES INFLUENCES VISIBLES DES DÉPRÉCIATIONS MONÉTAIRES ÉTRANGÈRES . . .</i>	135
<i>Section I. — Aperçu de l'état général de notre exportation</i>	135
<i>Section II. — Les objets d'alimentation</i>	141
I. — Principaux produits	141
II. — Principaux marchés	148
<i>Section III. — Les matières premières nécessaires à l'industrie</i>	154
I. — Principaux produits	154
II. — Principaux marchés	158
<i>Section IV. — Les objets fabriqués</i>	162
I. — Principaux produits	163
<i>Industries textiles et vêtements : la soie, la laine, le coton</i>	166
<i>Industrie des métaux : automobiles</i>	174
<i>Industrie du verre et céramique : glaces, verres, cristaux, porcelaine, faïence</i>	176
<i>Industries des cuirs, peaux, pelleteries</i>	179
II. — Principaux marchés	180
 CONCLUSION :	
I. — Le problème de la dévaluation	185
II. — La pratique de la dévaluation : le franc Auriol-Bonnet et les perspectives d'exportation	193
 BIBLIOGRAPHIE	201



IMPRIMERIE DE LA LIBRAIRIE GÉNÉRALE
-:- DE DROIT ET DE JURISPRUDENCE -:-
- PARIS



